

По-третє, можливість здійснення зовнішньоекономічної діяльності як суб'єкта ЗЕД на підставі цивільно-правових угод.

ЛІТЕРАТУРА

1. Порты Украины. - 2005. - № 6.
2. Цивиленко Е. Чтобы быть лучшим, надо знать своих конкурентов // Морские ведомости. - 2001. - 24 февраля.
3. А. Гречина К туманным горизонтам // Моряк Украины № 7 (220) от 13. 02. 2002).
4. Конвенції та рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці 1965-1999. - Т. II. - Ж. МБП. - 1983.
5. Кодекс торговельного мореплавства // Відомості Верховної Ради України. - 1995. - № 47. - Ст. 349.
6. Конвенція ООН з морського права 1982 року // Відомості Верховної Ради України. - 1999. - № 31. - Ст. 254.
7. Міжнародна конвенція про охорону людського життя на морі 1974/98 р. Права людини і професійні стандарти для юристів у документах міжнародних організацій. - К., 1996.
8. Міжнародна конвенція про підготовку і дипломування моряків та членів вахти 1978/95 (IMO)(STCW78/STCW Code-95) // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 50. - Ст. 284.
9. Я. Барабанов Оять хотят порушить // Моряк Украины. - 2002. - 13 февраля.
10. Относительно нецелесобразности ратификации Конвенции МОТ № 181 "О частных агентствах занятости" // Бизнес-марин. - № 22. - ноябрь 2005.
11. Конвенції та рекомендації прийняті Міжнародною організацією праці 1919-1964. - Т. I. - Ж. МБП. - 1983.
12. Конвенции и рекомендации, принятые Международной конференцией труда 1919-1966 гг. - Ж. МБП. - 1983.
13. Про міжнародні договори України // Закон України // Відомості Верховної Ради України. - 2004. - N 50. - Ст. 540.
14. Про правонаступництво України // Закон України // Відомості Верховної Ради України 1991 N 46 ст. 617.
15. Про зовнішньоекономічну діяльність // Закон України // Відомості Верховної Ради України. - 1991. - N 29. - Ст. 377.
16. Про ліцензування певних видів господарської діяльності // Закон України // Відомості Верховної Ради України. - 2000. - N 36. - Ст. 299.
17. Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами. - Вып. XVI. - М., 1957.
18. Конвенції та рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці 1965-1999. - Т. II.
19. Конституція України // Закон України // Відомості Верховної Ради України. - № 30. - 1996. - Ст. 141.
20. Кодекс законів про працю // Закон України // Відомості Верховної Ради України. - 1971. - № 36 - Ст. 375
21. Цивільний кодекс України. - Х.: ТзОВ "Одиссей", 2004.

УДК 347.717

О.В. Трояновський

ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКИЙ ДОГОВІР І ЙОГО СПІВВІДНОШЕННЯ З ПОСЕРЕДНИЦЬКИМИ ДОГОВОРАМИ (ДОРУЧЕННЯ, КОМІСІЇ, АГЕНТУВАННЯ)

Дистриб'юторський договір є однією з найпопулярніших договірних форм, що опосередковують рух товару на міжнародному ринку. Створення вказаної договірної конструкції пов'язане з необхідністю територіального розширення ринку

збуту, але не за рахунок відкриття філіалів або представництв і залучення комерційних агентів.

Цивільний кодекс України не передбачає регулювання дистриб'юторського договору як самостійного виду, вивчений він також в недостатньому ступені, і цим обумовлюються певні труднощі в правозастосованій практиці.

Специфіка дистриб'юторського договору полягає в тому, що при його допомозі учасники товарного ринку дістають додаткові можливості з реалізації конкретних видів товарів.

Відповідно до визначення дистриб'юторського договору, що міститься в Керівництві з складання дистриб'юторських угод (Публікація Міжнародної торгової палати № 441): а) як перепродавця дистриб'ютор здійснює просування та/або організацію збуту на закріпленій за ним території; б) виробник втрачає привілейоване положення на території дистриб'ютора, і часто надається виняткове право збуту; з) відносини встановлюються на узгоджений період часу; це лежить в основі співпраці, яка згідно визначенню не може бути епізодичною; д) в ході таких відносин між сторонами виникають тісні довірчі зв'язки. Збут готових виробів супроводжується звичайно обмеженням свободи дій дистриб'ютора, зокрема зобов'язанням утримуватися від конкуренції; е) майже завжди дистриб'ютор здійснює збут товарів під відповідними товарними знаками [1].

Як випливає з цього визначення, дистриб'юторський договір вельми близький до договору купівлі-продажу (постачання), договору комерційної концесії і посередницьких договорів (доручення, комісії, агентства). Тому представляється правильним провести розмежування дистриб'юторського договору від інших договірних форм.

Відмінність дистриб'юторського договору від договору купівлі-продажу (постачання) полягає в наступному. Дистриб'юторський договір не є договором купівлі-продажу конкретних товарів, а лише визначає загальні умови, на яких пізніше укладаються такі договори. Проте дистриб'юторська угода не є просто договором про укладення іншого договору, а є реально діюча в даний момент угода: обмежувальні умови вводяться в дію негайно і залишаються в силі на термін дії угоди, навіть якщо договори про продаж взагалі не укладаються. Далі. За договором постачання обов'язки покупця вичерпуються обов'язком прийняти належний товар, сплативши за нього покупну ціну. Подальше втручання постачальника в справи покупця неможливим [2, 30]. Крім того, постачальник не може наполягати на виконанні покупцем будь-яких планів по перепродажу товарів. Таким чином, відмінність дистриб'юторського договору від постачання достатньо очевидна: правові можливості по контролю за діями покупця у постачальника відсутні.

На відміну від ліцензійного і франчайзингового договорів, в яких економічний інтерес зводиться до вилучення прибутку з користування винятковими правами, суть інтересу дистриб'ютора полягає в збільшенні і підвищенні рівня продажів вироблюваного товару. Дистриб'юторський контракт передбачає укладення прямих договорів продажу, а не видачу ліцензій.

Найбільший інтерес представляє порівняння дистриб'юторського договору з посередницькими договорами. Іноді дистриб'юторський договір відносять до групи посередницьких, що вірно лише з економічної точки зору.

Відмінність дистриб'юторського договору від посередницьких договорів полягає в тому, що і повіршений, і комісіонер, і агент діють в чужих інтересах. Дистриб'ютор же діє у власних інтересах і тому за свій рахунок. І повіршений, і комісіонер, і агент договору створюють юридичні наслідки для свого клієнта; дистриб'ютор створює їх тільки для себе. Товаровиробник взагалі не бере участь у відносинах з третіми особами, які вступили в договір з дистриб'ютором. Саме тому іменувати дистриб'ютора посередником правильно лише частково – він є посередником в економічному сенсі, а не в юридичному, оскільки відсутня найважливіша юридична ознака посередництва – дія в чужому інтересі. На відміну від посередника в юридичному сенсі, особа, що здійснює винятковий збут, не виступає від імені виробника і не підзвітна йому відносно прибутку, що одержується від перепродажу товарів на його власній території. Прибутком особи, що здійснює винятковий збут, звичайно є різниця між покупною і продажною ціною, тоді як доходом посередника звичайно є комісійні, що належать йому за укладення договору купівлі-продажу (постачання) від імені (у інтересах) принципала, або коли останній укладає такий договір з клієнтом, якого рекомендував агент.

У законодавстві різних країн, і зокрема українському, «агент» має сенс, що відрізняється від того, який іноді додається йому в комерційному сенсі: він ширше в тому ступені, в якій охоплює службовців, що укладають договори з третіми особами від імені їх наймачів (страховий агент, транспортний агент і т.п.). Але він вузьчий в тому сенсі, що не має на увазі комерційних агентів, які купують і продають від свого власного імені. Дистриб'ютор, на відміну від агента, не є представником принципала в правовому сенсі, оскільки він не діє від імені постачальника і не підзвітний йому. Дистриб'ютор купує продукцію у постачальника і перепродує їх ради свого прибутку і на свій страх і ризик. Агент, що розкриває суть свого представництва покупцю, якому він продає товари, діє просто як рупор принципала, за умови, що він не перевищує свої дійсні або уявні повноваження. Між агентом і клієнтом полягає договір купівлі-продажу, і агент повністю зникає з правового поля, за винятком тих випадків, коли агент на підставі спеціального сервісного контракту з принципалом здійснює гарантійне обслуговування проданої продукції і деякі інші функції. Кожна агентська угода створює три види відносин: 1) між принципалом і агентом; 2) між принципалом і третьою особою; 3) між агентом і третьою особою.

Перше є внутрішньою угодою між принципалом і агентом, дійсним агентським договором. Воно встановлює права і обов'язки цих двох сторін, масштаб повноважень агента і його винагороду. Друге є звичайним договором купівлі-продажу, але в нього вносяться деякі риси, обумовлені тим, що продавець уклав договір через представника. Третє взаємовідношення виникає тільки у виняткових обставинах.

Дистриб'юторський договір має певну схожість з договором, по якому надаються виняткові агентські права, зокрема, в обох договорах указується договірна територія дії виняткових прав на торгівлю. Дистриб'юторська угода відрізняється від виняткової агентської угоди в іншому аспекті: договори, що укладаються в його рамках, є дійсними договорами купівлі-продажу, за допомогою яких інозем-

ний підприємець (ділер) купує від свого власного імені. Коли він перепродує товари на своїй території, ніякого договірної зв'язку не виникає між кінцевим покупцем і іноземним виробником (виключаючи гарантійне обслуговування проданої продукції і іноді зобов'язання з запуску і налаштування складного устаткування). Таким чином, з погляду постачальника/виробника - дистриб'юторський договір має очевидну перевагу перед угодою про виняткове агентство: виробника не повинна турбувати небезпека некредитоспроможності покупців на іноземній території, йому вигідніше продати товар одній особі, кредитоспроможність і комерційне положення якої йому добре відомі або відносно легко перевіряються.

Очевидно, що найбільш гнучкі умови бізнесу для дистриб'ютора може надати укладення так званого змішаного агентсько-дистриб'юторського договору, можливість якого допускається Міжнародною торговою палатою.

Агентський і дистриб'юторський контракти мають певну схожість з погляду статусу агента/дистриб'ютора як торгового представника принципала на певній території. Але в той же час обидва контракти чітко розмежовуються за функціями і об'ємом прав і обов'язків як постачальника/принципала, так і агента/дистриб'ютора.

З погляду прав і обов'язків агента/дистриб'ютора, а також розмірів потенційного прибутку від торгового представництва, обидва типу контракту разом з певними достоїнствами і перевагами, мають також і істотні обмеження:

1) Дистриб'ютор звичайно має право вільно перепродувати продукцію, будучи її власником. Отже, його прибуток звичайно не обмежується розмірами комісійних, що є безумовним плюсом. Але з іншого боку дистриб'ютор повинен мати в своєму розпорядженні вільні грошові резерви для нових закупівель, часто на нього накладаються обмеження на мінімальний збут (тобто він не має права купувати продукції менше певного рівня по кількості або вартості) і ін.

Агентські взаємини не вимагають від агента значних вільних засобів для організації закупівель і перепродажу продукції. Але при цьому і прибуток агента звичайно обмежується комісійною винагородою.

2) Дистриб'ютор вільніший в своїх діях, оскільки він є вільним перепродавцем продукції принципала. Але при цьому дистриб'ютор несе відповідальність перед споживачами на договірній території за якість продукції. Відповідальність же принципала (постачальника, виробника) перед споживачами на місцевому ринку звичайно обмежується лише прихованими дефектами і безпекою продукції (т.з. матеріальна відповідальність).

Відповідальність агента перед споживачем звичайно відсутня (за умови, якщо він не укладає контракти від свого імені, але за рахунок принципала - що зустрічається досить рідко в міжнародній торгівлі). При цьому функції агента і його свобода бізнесу істотно обмежені.

3) Дистриб'ютор здійснює обслуговування реалізованої продукції (гарантійне обслуговування і ремонт) звичайно за свій рахунок. Іноді ці витрати враховуються при подальших закупівлях або покриваються знижками, що надаються постачальником. При цьому дистриб'ютор завжди несе відповідальність за якість продукції, що поставляється, перед кінцевими споживачами продукції.

Навпаки, агент в більшості випадків надає послуги принципалу на платній основі, в т.ч. послуги з гарантійного обслуговування продукції, що реалізовується, маркетингові, інформаційні, рекламні послуги і інші. Все це забезпечує додаткові доходи агента.

Вищепереліченим список достоїнств і недоліків обох договірних форм природно не обмежується.

Змішаний агентсько-дистриб'юторський контракт є спробою обійти недоліки, що накладаються кожним окремих договором і надати торговому представнику (тобто агенту-дистриб'ютору) найбільш гнучкі умови бізнесу.

Той факт, що торговий представник має право діяти на основі самостійної закупівлі і збуту продукції, тобто як дистриб'ютор, і одночасно має можливість оперувати як агента (наприклад, за відсутності вільних грошових резервів він має право просто передавати замовлення принципалу і одержувати комісійні), робить цей тип міжнародного договору надзвичайно привабливим для підприємств.

Особлива привабливість даному контракту привносить та обставина, що подібно до звичайних агентського і дистриб'юторського договорів, змішаний агентсько-дистриб'юторський контракт може бути укладений в ексклюзивному форматі – тобто діючи на місцевому ринку в обох іпостасях агент-дистриб'ютор може бути упевнений, що він не буде обійдений конкурентами або ж самим принципалом (постачальником).

Таким чином, можна зробити висновок, що дистриб'юторський договір не є одним з видів посередницьких договорів або різновидом яких-небудь інших договорів, а також не є змішаним договором, оскільки включає істотні умови, що не є істотними умовами якого-небудь з договорів. А також про необхідність виділення і закріплення самостійного договірної типа – дистриб'юторського договору.

ЛИТЕРАТУРА

1. Руководство Международной торговой палаты по составлению международных дистрибьюторских соглашений / Guide to Drafting International Distributorship Agreements (публикация МТП № 441).
2. Руденко А.В. О дистрибьюторском договоре // Юрист. – 2006. – № 8. – С. 30-31.
3. Дашян М.С. Дистрибьюторский договор в международном коммерческом обороте // Право и политика. – 2004. – № 10. – С. 134-142.
4. Типовой дистрибьюторский контракт МТП (публикация МТП № 518).

УДК 351.713:656.61

Е.В. Серых

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ НА МОРСКОМ ТРАНСПОРТЕ

Морской транспорт является частью транспортной системы Украины, обеспечивающей потребности экономики страны.

Одним из важнейших звеньев транспортной системы Украины являются морские порты. Большинство морских портов имеет статус пунктов пропуска на го-