



ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ, ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА

АРСЕНИ Игорь - магистр права, докторант, и.о. зав. кафедрой «Частное право» юридического факультета Комратского государственного университета (Молдова)

В настоящей статье авторами проводится исследование порядка заключения, изменения и расторжения дистрибьюторского договора, а также выявляются основные проблемы возникающие в этой области и предлагаются пути их разрешения.

Ключевые слова: дистрибьюторский договор, существенные условия, стороны, заключение, изменение, прекращение, иностранный поставщик.

Только законно заключенный договор создает ожидаемые от него юридически значимые эффекты. Заключение договора предполагает: способность сторон к вступлению в договорные отношения, согласие сторон договора вступить в договорное обязательство, определенность предмета предоставления, дозволенную правопорядком цель установления договорного обязательства. Требуя соблюдения названных условий действительности договора, правопорядок оставляет за собой контроль: порядка, в котором достигается соглашение сторон; способности сторон к вступлению в договор; дозволенности содержания соглашения; правовой цели, для достижения которой стороны вступают в договор [9, с.214].

В соответствии с ч.(1) ст. 679 ГК РМ, договор считается заключенным, если сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными считаются условия, которые предусмотрены законом как таковые или в отношении которых

по заявлению одной из сторон необходимо достигнуть соглашения [6].

Дополнительные требования установлены законом в отношении существенных условий договора купли-продажи. Так согласно ч. (2) ст. 9 Закона РМ «О купле – продаже товаров» № 134 от 03.06.1994г.[8] договор считается заключенным, если он содержит условия о наименовании товаров, количественных показателях, цене или порядке ее определения, сроке поставки и иные существенные условия, которые могут повлечь невозможность исполнения договора.

Порядок достижения соглашения по всем существенным условиям договора устанавливается непосредственно законом и по общему правилу означает, подача одной стороной предложения о заключении договора (оферта), а другая сторона дает согласие на это предложение (акцепт). [11, с.141]

Как и при заключении любого гражданско – правового договора, также и при дистрибьюторском договоре сторонам необходимо достигнуть соглашения по всем существенным условиям, в частности о предмете и порядке взаимодействия сторон в рамках договорных отношений. В частности, следует отметить, что по общему правилу, условия о территории и эксклюзивности не являются существенными условиями дистрибьюторского договора, и договор считается заключенным без их согласования, но большинство коммерсантов выбирают в качестве единого и универсального договора дистрибьюторский, и поэтому включают различный круг обязан-

ностей, в том числе обязанность соблюдать территорию и эксклюзивность [5, с.222].

По общему правилу договор считается заключенным с момента получения акцепта оферентом. [7, с.216] На практике чаще всего происходит так, что одна из сторон с использованием современных компьютерных технологий отправляет другой стороне проект дистрибьюторского договора в электронной форме, а другая сторона имеет возможность изучить предложенные условия договора и соответственно внести собственные предложения и корректировки в текст договора. С момента получения откорректированного договора сторона должна согласиться с измененными условиями договора либо отказаться от нового текста договора. В случае несогласия с условиями договора ни одну из сторон невозможно понудить к заключению договора в силу принципа свободы договора.

Имеет место случай, когда в качестве стороны договора выступает иностранный поставщик, то и автором, и составителем документа выступает именно он и это ограничивает внесение дистрибьютором собственных условий. Чаще всего это касается подсудности спора, вытекающего из дистрибьюторского договора, относительно санкций установленных за неисполнение дистрибьютором обязательств по реализации гарантированного объема продаж. В таком случае дистрибьютор полностью ограничен в реализации своего права на участие в оформлении условия договора. В таком случае, дистрибьютор предлагает собственные изменения и направляет поставщику изменённый проект договора, но поставщик не будет рассматривать данные изменения и вообще откажется от заключения договора, поэтому дистрибьютор вынужден будет согласиться на такие условия, чтобы не потерять экономически выгодного производителя и стать его единственным дистрибьютором. Такого рода поведение поставщика можно назвать ущемлением права дистрибьютора, но оно полностью соответствует принципу свободы договора, поскольку дистрибьютор соглашается с предложенными условиями договора по собственной воле, и его никто не принуждает соглашаться и заключать договор с такими договорными условиями [3, с. 51].

Одной из распространенных проблем на сегодняшний день в области дистрибьюторской деятельности является поглощение иностранными поставщиками действующих на территории Республики Молдова крупных дистрибьюторов. Это чаще всего происходит из-за того, что товар иностранного поставщика в результате деятельности дистрибьютора на определенной территории становится узнаваемым и это приносит прибыль дистрибьютору. В период действия дистрибьюторского договора, дистрибьютор закупает у поставщика максимальное количество товаров и обеспечивает наибольшее присутствие и наличие данных товаров практически во всех торговых точках на договорной территории, но со временем, когда товар становится узнаваемым, иностранный поставщик создает собственное юридическое лицо на территории Республики Молдова или предлагает дистрибьютору дальнейшее сотрудничество, ограничивая его деятельность небольшой территорией либо вовсе расторгает договор и прекращает сотрудничество с ним. Иностранному поставщику также может предложить дистрибьютору продать его предприятие или выкупить контрольную долю в уставном капитале. В таком случае иностранный поставщик получает готовый сформированный дистрибьюторский рынок с максимальным присутствием и наличием товаров и стабильным спросом на товары. Такая схема позволяет поставщику получить максимальную прибыль, поскольку он не предоставляет соответствующие скидки и бонусы дистрибьютору в виде разницы между ценой за поставленный товар и за проданный товар третьему лицу. Такое положение дел не интересует потенциального покупателя, поскольку для него нет разницы кто дистрибьютор, а кто поставщик.

По этим причинам поставщику становится легче создать собственную коммерческую организацию, поскольку товар за счёт сил дистрибьютора ранее получил широкое распространение на рынке и поставщику уже легче будет его продавать. Такая схема является рискованной коммерческой практикой для дистрибьютора, так как поставщик вытесняет его и получает готовый сформированный товарный рынок и данный вариант дистрибьютор

при заключении дистрибьюторского договора должен допускать.

В дистрибьюторских договорах часто встречается обязанность дистрибьютора предоставить поставщику бухгалтерскую или финансовую отчетность, что позволяет проанализировать поставщику истинную картину финансового положения дистрибьютора и в случае удовлетворительных показателей позволяет ему самостоятельно занять рынок, на котором ранее осуществлял деятельность дистрибьютор.

Вызывают проблемы также вопросы изменения и расторжения дистрибьюторского договора, подлежащие исследованию и рассмотрению.

Исходя из действия принципа *facta sunt servanda*, гражданско-правовой договор предполагает неизменность и нерасторжимость в течение всего периода его действия.

Согласно ч. (3) ст. 668 ГК договор, если законом не предусмотрено иное, может быть изменён или расторгнут обратной силой только в соответствии с условиями договора или по соглашению сторон [6].

По общему правилу договор не должен быть изменён и не расторгаться в течение всего срока действия за исключением случаев, когда это прямо предусмотрено законом или соглашением сторон. В таком случае договор может быть изменён или, расторгнут: 1) по обоюдному согласию обеих сторон; 2) если это прямо предусмотрено условиями договора при наличии на то определенных оснований по заявлению одной из сторон; 3) если это прямо предусмотрено законодательством при наступлении определенных обстоятельств [2, с. 66].

Таким образом, можем сказать, что для изменения или расторжения договора необходимо наличие в законе или в договоре на том основании, а также соглашение сторон, выраженное путем совместного волеизъявления. Однако проведенный нами анализ содержания дистрибьюторских соглашений в части изменения и расторжения дистрибьюторского договора, то можем констатировать, что в виде санкции за нарушение дистрибьютором условий договора поставщик имеет право расторгнуть его в одностороннем порядке.

Согласно действующему гражданскому законодательству, изменение или расторжение

договора возможно по обоюдному согласию сторон либо по заявлению одной из сторон в судебном порядке [1, р.115].

Таким образом, в случае нарушения дистрибьютором договорных обязательств, за которое договором предусмотрено расторжение договора, поставщик направляет в адрес дистрибьютора письменное уведомление о намерении расторгнуть договор, после получения, которого действие договора прекращается.

Помимо оснований расторжения дистрибьюторского договора, предусмотренных законом, стороны могут также дополнительно предусмотреть основания расторжения договора, среди которых: 1) в случае существенного нарушения одной из сторон условий дистрибьюторского договора; 2) в случае реорганизации или ликвидации договора либо в случае изменения состава исполнительных органов или учредителей одной из сторон, либо начала в отношении одной из сторон процедуры несостоятельности (банкротства). 3) в случае, если поставщик не согласен с ценовой политикой дистрибьютора или торговой наценкой на товары. По истечению срока действия или расторжения дистрибьюторского договора дистрибьютор обязуется: 1) передать поставщику остатки непроданных товаров или передать непроданные товары лицу указанному поставщиком, в этом случае дистрибьютор за свой счёт осуществляет передачу остатков товаров и не должен препятствовать и не удерживать данные товары; 2) оплатить стоимость неоплаченных товаров, находящихся у него, и объем непроданного товара исключается из общего товарооборота на который не начисляются бонусы.

Таким образом, на основании вышесказанного можно отметить, что право поставщика в одностороннем порядке расторгнуть дистрибьюторский договор влечёт впоследствии лишение дистрибьютора данного статуса и прекращает его обязанность продавать и продвигать товары поставщика.

Руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений предусматривает досрочное расторжение дистрибьюторского договора и рекомендует сторонам дистрибьюторского договора прямо предусматривать, является ли перечень условий расторжения исчерпывающим либо приводится в качестве примерного [10, с.58].

Включение такого условия в дистрибьюторский договор, по нашему мнению, является проблемным, поскольку после расторжения договора дистрибьютор лишается обязанности продавать товары.

Так возникает вопрос, как возратить поставщику непроданные и неоплаченные товары, находящиеся в собственности у дистрибьютора? Думается, что стороны могут в договоре предусмотреть обязанность дистрибьютора вернуть остатки непроданных товаров поставщику по ценам, ранее оплаченным дистрибьютором, либо предоставить дистрибьютору право продать самостоятельно все остатки товаров полностью.

Следующей проблемой выступают правовые последствия для субдистрибьюторского договора в случае расторжением дистрибьюторского договора, т.е. какое влияние будет оказывать расторжение дистрибьюторского договора на субдистрибьюторский договор. Согласно условиям субдистрибьюторского договора, субдистрибьютор приобретает товары у дистрибьютора и перепродает их третьим лицам, а в случае расторжения дистрибьюторского договора, дистрибьютор лишается возможности приобретать товары у поставщика и продавать их субдистрибьютору, в результате чего действия субдистрибьюторского договора так же прекращается.

Какую ответственность в таком случае будет нести дистрибьютор перед субдистрибьютором и какие правовые последствия наступят для субдистрибьютора, если инициатива расторжения будет исходить от поставщика, поскольку поставщик не будет поставлять ему товары и он соответственно не сможет исполнить обязательство перед субдистрибьютором. В таком случае стороны могут предусмотреть в договоре два случая: 1) закрепить право дистрибьютора расторгнуть договор непосредственно в субдистрибьюторском договоре, которое необходимо согласовать с обеими сторонами, 2) взыскать с дистрибьютора причиненные субдистрибьютору убытки.

В настоящее время часто встречаются ситуации, когда в отношении дистрибьюторов, осуществляющих продажу товаров иностранных поставщиков, расторгаются договоры. Такого рода ситуация встречается также, когда производитель товаров является ино-

странной коммерческой организацией и законодательством его страны введены определенные экономические санкции в отношении поставок товаров на территорию деятельности дистрибьютора. Для крупных поставщиков, расположенных на территории стран Европейского союза, при изменении политической ситуации независимо от экономических санкций со стороны других стран влечёт прекращение всех взаимоотношений с дистрибьютором, в том числе расторжение дистрибьюторского договора. Такое поведение в первую очередь связано с деловой репутацией иностранного поставщика на территории других государств, который в целях сохранения своей репутации готов прекратить любые договорные отношения с дистрибьюторами. Таким образом, при введении экономических санкций иностранный производитель расторгает дистрибьюторский договор, а дистрибьютор в результате этого остается в худшей ситуации, поскольку не по своей вине лишён возможности покупать товары и исполнять условия субдистрибьюторского договора.

В результате расторжения дистрибьюторского договора возникает проблема договорных взаимоотношений между дистрибьютором и субдистрибьютором, которая напрямую зависит от поставщика, поскольку обе лишены возможности покупать товары. В таком случае стороны должны в субдистрибьюторском договоре предусмотреть право дистрибьютора расторгнуть субдистрибьюторский договор, без каких – либо правовых последствий [4, с.181-183].

В этом контексте следует отметить ст. 663 ГК РМ, согласно которой обязательство подлежит прекращению, если оно вызвано вследствие непредвиденных обстоятельств, за которое должник не отвечает. Из этого следует, что если возникает ситуация, в силу которой дистрибьютор не сможет исполнить обязательство перед субдистрибьютором по не предвиденным обстоятельствам, например, в случае отказа от исполнения обязательства поставщиком не по вине дистрибьютора, то договор автоматически прекращает свое действие.

При заключении дистрибьюторского договора дистрибьютору и субдистрибьютору необходимо предусмотреть в субдистрибьюторском договоре право дистрибьютора рас-

торгнуть договор в случае расторжения поставщиком дистрибьюторского договора, по обстоятельствам, которые не зависят от дистрибьютора.

Во втором случае имеет место расторжение дистрибьюторского договора поставщиком в случае нарушения дистрибьютором условия договора. В данном случае поставщик имеет право расторгнуть дистрибьюторский договор за нарушение дистрибьютором предусмотренных обязанностей (в этом случае стороны закрепят конкретный перечень оснований, которые влекут право расторжения договора поставщиком). В таком случае дистрибьютор не сможет доказать, что расторжение дистрибьюторского договора по инициативе поставщика произошло не по его вине, в результате чего субдистрибьютор лишился возможности покупать товары и в связи с этим он должен нести ответственность перед субдистрибьютором. По нашему мнению, наиболее целесообразным способом защиты прав субдистрибьютора будет взыскание с дистрибьютора причиненных субдистрибьютору убытков в результате расторжения договора поставщиком по вине дистрибьютора.

На основании вышеизложенного следует сделать вывод, что привлечение дистрибьютора к ответственности зависит от оснований расторжения дистрибьюторского договора. Так, если поставщик расторгает договор по основаниям, не зависящим от воли дистрибьютора, то дистрибьютор вправе расторгнуть субдистрибьюторский договор, но данное право дистрибьютора необходимо согласовать сторонами в субдистрибьюторском договоре, в случае расторжения дистрибьюторского договора поставщиком, за нарушение условий договора дистрибьютором, что повлекло невозможность исполнения субдистрибьюторского договора, то дистрибьютор должен возместить субдистрибьютору все наступившие убытки.

Литература

1. Drept civil: Drepturile reale: Teoria generală a obligațiilor / Sergiu Baieș, Victor Volcinschi, Valentina Cebotari, Aurel Baieșu, Ion Crețu. Ed. A 2-a – Chișinău, 2005.

2. Андреев С.Е., Савичева И.А., Федотова А.И. Договор: заключение, изменение, расторжение. – Москва: «Проспект», 1997.

SUMMARY

In this article, the authors conduct research on the procedure for concluding, changing, and terminating the distribution contract, and identifying the main problems arising in this area and suggesting ways to resolve them.

Keywords: *Distribution agreement, material terms, parties, conclusion, modification, termination, foreign supplier.*

3. Арсени И. Место дистрибьюторского договора в системе гражданско – правовых договоров Республики Молдова. În: *Legea și Viața. Chișinău*, 2016, №9.

4. Арсени И. Теоретико-правовые проблемы правового регулирования международного дистрибьюторского договора. В: *Верховенство права, Киев – Кишинэу*, 2016, №1.

5. Договорное право: учеб. пособие для студентов вузов обучающихся по специальности «Юриспруденция»/ Беспалов Ю.Ф., Егорова О.А, Якушев П.А.. – Москва: «Юнити – Дана», 2012.

6. Гражданский кодекс Республики Молдова № 1107-XV от 06.06.2002 // Официальный Монитор Республики Молдова № 82-86/661 от 26.06.2002.

7. Гражданское право. В 4 т. Т. 3: Обязательственное право: учеб. Для студентов вузов, обучающихся по направлению 521400 «Юриспруденция»/ [Витрянский В.В и др.]; отв. ред. Е.А. Суханов. 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Волтерс Клувер, 2007.

8. Закон РМ «О купле –продаже товаров» № 134 от 03.06.1994/ В: Официальный Монитор Республики Молдова №18 от 08.12.1994.

9. Морандьер Л.Ж. Гражданское право Франции = Léon Julliot DeLa Morandière . *Précis De Droit Civil; Tome II.* / Пер. и вступ. ст.: Флейшиц Е.А. –Москва: Иностр. лит., 1960.

10. Руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений. Публикация № 441 Е. Серия: «Издания Международной Торговой Палаты» / Пер. с англ. Москва: Консалтбанкир, 1996.

11. Халабуденко О.А. Имущественные права. Книга 2. Обязательственное право. Кишинэу: Междунар. независимый ун-т Молдовы, (Tipogr. „ElanPoligraf”), 2014.