



О. В. Морозова*

ВИДЫ ДОГОВОРА КОНСИГНАЦИИ

Классификация договоров необходима как с теоретической, так и с практической точки зрения. Как отмечается в специальной литературе, проведение классификации не только позволяет выявить основные особенности существующих договорных видов, но и служит основанием для прогнозирования путей формирования новых видов договоров¹. Структурирование имеющихся знаний о договоре и возможность проведения более глубокого правового анализа составляют теоретическую значимость классификации. Практическая ценность классификации обусловлена возможностью выбора вида договора, максимально полно удовлетворяющего интересы обеих сторон.

В связи с отсутствием законодательного регулирования договора консигнации его виды выделяются исключительно в специальной литературе, анализ которой позволяет сделать вывод о том, что единый подход к проведению классификации договоров консигнации до настоящего времени не выработан.

Критериями для проведения классификации служат особенности содержания договора, в частности, наличие либо отсутствие определенных условий или их специфика.

Существуют критерии классификации, общие для большинства видов договоров. Таким универсальным критерием, к примеру, является срок действия договора, в зависимости от которого различают срочные и бессрочные договоры. Договор консигнации также может быть заключен на определенный срок либо без указания срока его действия. Отметим, что указание срока действия для договора консигнации не является обязательным, в отличие от указания срока реализации товара (срока консигнации), являющегося существенным условием рассматриваемого договора².

В зависимости от того, резидентами одного либо разных государств являются стороны договора, традиционно различают внешнеторговый договор, заключаемый между резидентами разных государств³, и национальный договор, в качестве сторон которого выступают резиденты одной страны.

Следует отметить, что согласно российскому законодательству договор консигнации носит исключительно внешнеэкономический характер. Так, в Письме Государственной налоговой службы и Министерства финансов Российской Федерации от 30 августа 1993 г. № ЮУ-6-06/302, МФ № 04-03-08 «О порядке уплаты налогов при реализации на условиях консигнации ввозимых из-за границы товаров»⁴ (далее — Письмо о порядке уплаты налогов) договор консигнации определяется как договор, по которому *иностранная* фирма — экспортер товаров в Российскую Федерацию (консигнант) поставляет товары на склад *российского* посредника (консигнатора) и поручает ему от своего имени осуществить за вознаграждение дальнейшую реализацию поставленного по договору товара в течение определенного срока. Отметим, что содержащееся в Письме о порядке уплаты налогов определение договора консигнации отличается однонаправленностью, поскольку охватывает исключительно импортные договоры и не учитывает возможности заключения экспортных договоров консигнации. Полагаем, рассматриваемое определение договора консигнации не претендует на восполнение пробелов в гражданском законодательстве и предназначается для использования исключительно в целях приведенного нормативного акта.

© Морозова О. В., 2008

* аспирант Белорусского государственного университета (г. Минск, Республика Беларусь)

¹ Брагинский, М. И. Договорное право. Книга третья: Договоры о выполнении работ и оказании услуг / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М.: Статут, 2004. — С. 384.

² Морозова, О. В. Существенные условия договора консигнации / О. В. Морозова // Промышленно-торговое право. — 2008. — № 2. — С. 75.

³ О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Респ. Беларусь, 04.01.2000 г., № 7: в ред. Указов Президента Респ. Беларусь от 13.06.2001 г., 13.12.2001 г., 11.06.2003 г., 14.09.2006 г., 01.03.2007 г., 15.11.2007 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Мн., 2008.

⁴ О порядке уплаты налогов при реализации на условиях консигнации ввозимых из-за границы товаров: Письмо Государственной налоговой службы Рос. Федерации, 30.08.1993 г., № ЮУ-6-06/302, МФ № 04-03-08 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». — Мн., 2008.



В российской юридической литературе внешнеэкономическая направленность договора консигнации рассматривается отдельными авторами в качестве характерной особенности рассматриваемого договора. В частности, М. И. Брагинский отмечает, что внешнеэкономический характер договора консигнации обусловлен его природой, поскольку первоначальный смысл консигнации состоял в «поручении комиссионеру найти комиссионера в *другой* стране, заключив с ним от своего имени соответствующий договор»⁵. В то же время изложенная точка зрения отличается некоторой непоследовательностью. Подчеркивая, что и современный договор консигнации специально «приспособлен» к его использованию во внешней торговле, М. И. Брагинский, тем не менее, не включает этот признак в предлагаемое им определение договора консигнации.

Согласно нормам украинского законодательства, фрагментарно регулирующего договор консигнации, внешнеэкономический характер рассматриваемого договора не является его конституирующим признаком. В определениях договора консигнации, содержащихся в ст. 1 Порядка отнесения бартерных операций к предусматривающим производственную кооперацию, консигнацию, комплексное строительство, поставку сложных технических изделий и товаров специального назначения, утвержденного постановлением Кабинета Министров Украины от 29 апреля 1999 г. № 756⁶, и ст. 2 Порядка продолжения сроков расчетов по внешнеэкономическим операциям, утвержденного постановлением Кабинета Министров Украины от 29 декабря 2007 г. № 1409⁷, отсутствует указание на внешнеэкономический характер договора.

Украинские авторы также не относят внешнеэкономический характер договора консигнации к его основным чертам и не включают его в предлагаемые ими определения договора консигнации⁸.

В соответствии с публикацией Международной торговой палаты № 496 «Типовой коммерческий агентский контракт»⁹ (далее — Публикация МТП № 496) реализация переданного по договору консигнации товара осуществляется с консигнационного склада, принадлежащего на праве собственности или ином праве консигнатору, причем консигнационный склад должен находиться в государстве ином, чем государство консигнанта, что фактически является указанием на внешнеэкономический характер договора консигнации. Вместе с тем Публикация МТП № 496 изначально ориентирована на регулирование внешнеторговых контрактов, и ее нормы не распространяются на договоры консигнации, заключаемые резидентами одного и того же государства.

Белорусские авторы, отмечая традиционную внешнеэкономическую направленность договора, не настаивают на обязательности данного признака, допуская возможность заключения договора консигнации между резидентами одной страны. Я. И. Функ, к примеру, полагает, что применение договора консигнации возможно как во внешнеторговом, так и во внутреннем национальном обороте¹⁰.

Анализ белорусской судебной и арбитражной практики позволяет сделать вывод о том, что договор консигнации действительно широко распространен в сфере внешней торговли¹¹. Тем не менее, принимая во внимание отсутствие ограничений относительно

⁵ Брагинский, М. И. Указ. работа. — С. 432

⁶ Порядок отнесения бартерных договоров к предусматривающим производственную кооперацию, консигнацию, комплексное строительство, поставку сложных технических изделий и товаров специального назначения: постановление Кабинета Министров Украины от 29.04.1999 г., № 756: в ред. постановл. КМ от 16.11.2001 г., 11.10.2002 г. // Нормативные акты Украины [Электронный ресурс] / ЗАО «Информтехнология». — К., 2008.

⁷ Порядок продолжения сроков расчетов по внешнеэкономическим операциям: постановление Кабинета Министров Украины от 29.12.2007 г., № 1409 // Нормативные акты Украины [Электронный ресурс] / ЗАО «Информтехнология». — К., 2008.

⁸ Боровец, В. Договор консигнации / В. Боровец // Дебет-кредит: Украинский бухгалтерский еженедельник [Электронный ресурс]. — 2001. — № 7. — Режим доступа: <http://www.dtk.com.ua/debet/rus/2001/07/07pr6.html>. — Дата доступа: 21.03.2007.; Костенко, Л. Регулювання господарських відносин за договорами консигнації / Л. Костенко // Юридичний журнал [Электронный ресурс]. — 2003. — № 2. Режим доступа: <http://justinian.com.ua/article/php?id=58>. — Дата доступа: 21.03.2007.

⁹ Типовой коммерческий агентский контракт МТП / The ICC Model Commercial Agency Contract: публикация МТП № 496. — М.: АО «Консалтбанкир», 1996. — С. 15.

¹⁰ Функ, Я. Запрет на совершение договоров мены / Я. Функ // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Мн., 2007.

¹¹ Решение Международного арбитражного суда при Белорусской торгово-промышленной палате, 07.09.1999 г., дело № 88/14-97; Решение Международного арбитражного суда при Белорусской торгово-промышленной палате, 21.06.2006 г., дело № 548/63-05; Решение Международного арбитражного суда при Белорусской торгово-промышленной палате, 03.10.2002 г., дело № 315/10-02 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Мн., 2007.



национальности сторон договора консигнации в белорусском законодательстве, в отличие от законодательства Российской Федерации, а также возможность заключать как предусмотренные, так и не предусмотренные законодательством сделки в силу п. 1 ст. 7 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее — ГК), можно сделать вывод о допустимости заключения договора консигнации между белорусскими резидентами. При этом использование договора консигнации преимущественно во внешнеторговом обороте указывает лишь на традиционную сферу его применения и не должно расцениваться в качестве его обязательного признака. Следовательно, сторонами договора консигнации могут выступать любые субъекты хозяйствования независимо от того, резидентами какой страны они являются.

О востребованности практикой национальных договоров консигнации свидетельствует постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24 октября 2000 г. № 1644 «О поставках сельскому хозяйству республики минеральных удобрений к весеннему севу 2001 года»¹², в п. 5 которого содержится предписание Республиканскому производственному объединению по обслуживанию сельского хозяйства «Белсельхозхимия» принять меры к заключению договоров с химическими организациями республики на поставку минеральных удобрений на условиях консигнации.

В связи с вышеизложенным полагаем, что классификация договоров консигнации на внешнеторговые и национальные отражает сложившуюся договорную практику и не противоречит действующему белорусскому законодательству. Практическое значение приведенной классификации обусловлено существенными особенностями правового регулирования внешнеэкономических договоров, предусмотренными белорусским законодательством (см., Указ Президента Республики Беларусь «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций»).

Достаточно распространенной в юридической литературе является дихотомическая классификация договоров консигнации, критерием для проведения которой служит наличие в договоре условий о возможности возврата консигнанту нереализованного товара. Вместе с тем анализ существующих в литературе мнений свидетельствует об отсутствии единого подхода как к рассматриваемому критерию классификации, так и к терминологии, используемой для обозначения видов договора, выделенных в результате проведения классификации.

В частности, А. И. Сальникова классифицирует договоры консигнации на безвозвратные и частично возвратные¹³. Подразумевается, что в случае заключения безвозвратного договора консигнации право возврата нереализованного товара у консигнатора отсутствует. В таком случае консигнатор обязуется выкупить у консигнанта нереализованный товар. При заключении частично возвратного договора консигнации консигнатор вправе вернуть *часть* нереализованного товара консигнанту. Исходя из буквального толкования понятия «частичная консигнация» правом на возврат *всего* товара при невозможности его реализации консигнатор не обладает.

Договор консигнации, содержащий условие о возможности возврата консигнанту *всего* нереализованного к установленному сроку товара в литературе получил наименование «простой», «прямой» и «чистой»¹⁴ консигнации. Полагаем, использование приведенных терминов является не вполне удачным. Критерием классификации в рассматриваемом случае является возможность (невозможность) возврата нереализованного товара, что предполагает дихотомическое деление договоров, при котором в первую группу следует отнести договоры, допускающие возможность возврата, во вторую — не предусматривающие

¹² О поставках сельскому хозяйству Республики минеральных удобрений к весеннему севу 2001 года: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 24.10.2000 г.: в ред. постановления Совмина от 26.03.2001 г., № 399 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Мн., 2008.]

¹³ Сальникова, А. И. Правовое регулирование посредничества в предпринимательской деятельности: Автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.03 / А. И. Сальникова; Нац. юрид. академия Украины им. Ярослава Мудрого. — Х., 2003 [Электронный ресурс]. — 2007. — Режим доступа: <http://www.lawbook.by.ru/aref/12.00.03/180.shtml>. — Дата доступа: 21.03.2007.

¹⁴ Виды торгово-посреднических операций и торговых посредников // Информационно-тематический портал «Агродело» [Электронный ресурс]. — 2008. — Режим доступа: http://literature.agrodelo.com/ru/science_literature/commerce_marketing/3032/3192/3194. — Дата доступа: 24.04.2008.; Макаров, Д. Источник знаний в тенетах проблем / Д. Макаров // Журнал «Директор» [Электронный ресурс]. — 2007. — Режим доступа: <http://www.economy-law.com/cgi-bin/print.cgi?date=2007/07/30&name=06>. — Дата доступа: 24.04.2008.



такой возможности. Исходя из предложенных терминов, в противоположность, к примеру, «прямой» консигнации следует выделить группу договоров, представляющих собой «непрямую» консигнацию. В то же время понятия «непрямой» консигнации в литературе не существует. Авторы, предлагающие использовать рассматриваемые термины, для обозначения второй группы договоров используют понятие частично возвратной консигнации¹⁵. С нашей точки зрения такие наименования, как «прямая», «прямая», «чистая» консигнация не отражают сущность классификации, поскольку не дают возможности определить, какой критерий положен в ее основу. Иными словами, приведенные термины являются немотивированными. В то же время, как отмечается в специальной литературе, мотивированные термины обладают большей точностью по сравнению с немотивированными, в связи с чем в русской терминологии преобладает мотивированный тип номинации¹⁶. На наш взгляд, термины, вводимые в научный оборот, должны обладать необходимой семантической связью с понятиями, для обозначения которых они предназначаются.

Приведенные термины не обладают необходимой логической связью с наименованиями, используемыми теми же авторами для обозначения противоположной группы договоров. Иными словами, при подобном построении классификации нарушается принцип бинарной оппозиции, свойственный юридической терминологии¹⁷. При введении в научный оборот терминов для обозначения групп договоров, выделенных с помощью дихотомии, следует учитывать и отражать в наименовании существующую связь данной и противоположной группы. В связи с этим деление договоров, к примеру, на возвратные и безвозвратные подчиняется принципу бинарного противопоставления, в то время как приведенная выше классификация договоров на прямые и безвозвратные ему противоречит.

В литературе также выделяют «частичную» и «невозвратную» консигнацию. При частичной консигнации консигнатор выкупает по окончании установленного срока *определенную часть* нереализованного товара. Невозвратная консигнация предполагает обязательство консигнатора выкупить *весь* нереализованный товар¹⁸.

Вместе с тем на практике нередко встречается заключение договоров, включающих обязательство консигнатора выкупить *часть* нереализованного товара с правом возврата оставшейся части. В таком случае на основании приведенного выше варианта классификации договор консигнации следует признать одновременно возвратным и безвозвратным, что ставит под сомнение практическую значимость проведения подобной классификации. Заслуживает внимания выделение «частично возвратной» консигнации, при которой консигнатор принимает обязательство приобрести у консигнанта не менее определенного количества из нереализованного в срок товара. В качестве примера частично возвратной консигнации приводится договор, согласно которому консигнант передает на склад консигнатора 1000 единиц товара сроком на 1 год с условием безвозвратности 200 единиц. В случае, если к концу установленного срока консигнатор реализовал 700 единиц, то он имеет право вернуть консигнанту лишь 100 единиц, а оставшиеся 200 обязан выкупить у консигнанта¹⁹. Полагаем, приведенный пример является основанием для выделения «частично безвозвратной» консигнации, поскольку договор устанавливает определенное количество товара, *не подлежащее* возврату. Определить количество товара, *подлежащее* возврату, в приведенном примере на стадии заключения договора представляется невозможным, в связи с чем термин «частично возвратная» консигнация представляется в данном случае не вполне уместным. Вместе с тем в случае заключения

¹⁵ Виды торгово-посреднических операций и торговых посредников // Информационно-тематический портал «Агродело» [Электронный ресурс]. — 2008. — Режим доступа: http://literature.agrodelo.com/ru/science_literature/commerce_marketing/3032/3192/3194. — Дата доступа: 24.04.2008.

¹⁶ Блинова, О. И. Термин и его мотивированность / О. И. Блинова // Терминология и культура речи / Отв. ред.: Л. И. Скворцов, Т. С. Коготкова. — М.: Наука, 1981. — С. 30, 34.

¹⁷ Хижняк, С. П. Юридическая терминология: Формирование и состав / С. П. Хижняк / Под ред. Л. И. Баранниковой. — Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1997. — С. 19.

¹⁸ Посреднические операции на основании договоров комиссии и консигнации // Информационно-тематический портал «Все для внешнеэкономической деятельности» [Электронный ресурс]. — 2008. — Режим доступа: http://www.mdoffice.com.ua/pls/MDOOffice/MDODOC.findHelp?p_file=12&p_page=903&context=. — Дата доступа: 24.04.2008.

¹⁹ Виды торгово-посреднических операций и торговых посредников // Информационно-тематический портал «Агродело» [Электронный ресурс]. — 2008. — Режим доступа: http://literature.agrodelo.com/ru/science_literature/commerce_marketing/3032/3192/3194. — Дата доступа: 24.04.2008.



договора с условием о возможности возврата согласованного количества товара можно вести речь о частично возвратной консигнации.

С учетом изложенных выше мнений относительно классификации договоров консигнации в зависимости от наличия в договоре условия о возможности возврата нереализованного товара, считаем возможным предложить свой вариант классификации. Полагаем целесообразным провести деление договоров консигнации на возвратные и безвозвратные договоры. К возвратным следует отнести договоры, содержащие условие о возможности возврата консигнанту *всего* или *части* нереализованного товара (с обязательным указанием количественных характеристик такой части). В безвозвратных договорах, напротив, должно содержаться условие о невозможности возврата *всего* или *части* нереализованного товара. В зависимости от того, установлена в договоре возможность возврата всего или части товара, целесообразным является деление возвратных договоров на полностью возвратные и частично возвратные. Аналогичную классификацию следует провести в группе безвозвратных договоров. Следует отметить, что при использовании предложенной классификации частично возвратные и частично безвозвратные договоры, несмотря на внешнюю схожесть, существенно различаются. При заключении частично возвратного договора стороны согласовывают количество нереализованного товара, которое консигнатор вправе вернуть консигнанту, в то время как частично безвозвратный договор содержит условие о количестве нереализованного товара, которое консигнатор обязан приобрести у консигнанта.

Полагаем, приведенная классификация обладает достаточной четкостью и наличием логической связи предлагаемых терминов с понятиями, для обозначения которых они вводятся, что позволяет избежать противоречий, возникающих при использовании рассмотренных выше вариантов классификации, существующих в специальной литературе.

Выбор вида заключаемого договора в рамках анализируемой классификации определяется соглашением сторон. Отметим, что на практике наименее востребованным видом договора консигнации является полностью возвратный договор, поскольку в случае заключения такого договора у консигнанта отсутствуют гарантии успешного сбыта товара. Заключение полностью возвратного договора консигнации дает возможность консигнанту вернуть *весь* товар, переданный консигнантом, в то время как консигнант, не получая прибыли от реализации товара, несет расходы по его доставке, хранению, предпродажной подготовке и иные издержки. Кроме того, при заключении полностью возвратного договора у консигнатора отсутствует стимул для осуществления максимально эффективной реализации принадлежащего консигнанту товара. В то же время заключение полностью возвратных договоров консигнации в ряде случаев является оправданным. К примеру, заключение таких договоров целесообразно при продвижении на новые рынки товара, спрос на который недостаточно изучен.

Полностью безвозвратный договор консигнации в наибольшей мере отвечает интересам консигнанта. Обязательство консигнатора выкупить весь нереализованный товар позволяет консигнанту избежать дополнительных расходов на возврат непроданного товара, а также повышает заинтересованность консигнатора в наиболее эффективной организации сбыта всего товара, переданного консигнантом.

Промежуточные виды договора консигнации, к которым относятся частично возвратные и частично безвозвратные договоры, предоставляет сторонам возможность заключить соглашение, максимально полно удовлетворяющее интересам обеих сторон.

Поскольку договор консигнации, согласно наиболее распространенной в специальной литературе точке зрения, представляет собой разновидность договора комиссии²⁰, полагаем возможным для проведения классификации договоров консигнации использовать критерии, содержащиеся в нормах о договоре комиссии. В соответствии с п. 2 ст. 880 ГК договор комиссии может заключаться с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам прав совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру, или без такого обязательства. Критерий, содержащийся в п. 2 ст. 880 ГК, позволяет выделить договоры консигнации, ограничивающие право консигнатора

²⁰ Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов. Публикация № 410. Серия: «Издания Международной Торговой Палаты» / Пер. с англ. — М.: Изд-во АО «Консалтбанкнор», 1996. — С. 83.



заключать аналогичные договоры с третьими лицами, и договоры, не содержащие подобного ограничения.

На первый взгляд, классификация договоров по приведенному основанию представляется аналогичной классификации лицензионных договоров (п. 2 ст. 985 ГК), которые в зависимости от объема передаваемых прав подразделяются на договоры о передаче исключительных прав (исключительная лицензия) и договоры о передаче неисключительных прав (простая, неисключительная лицензия), и выделить группы исключительных и неисключительных договоров консигнации. Вместе с тем проведение более тщательного анализа норм п. 2 ст. 985 и п. 2 ст. 880 ГК позволяет выявить существенные различия рассматриваемых критериев классификации. В случае передачи исключительных прав лицензиат становится *единственным* лицом, уполномоченным осуществлять переданные по лицензионному договору имущественные права, в то время как лицензиар указанных прав лишается. Буквальное толкование п. 2 ст. 880 ГК не позволяет сделать вывод об исключительности передаваемого консигнатору (комиссионеру) права. Обязательство консигнанта не предоставлять третьим лицам прав совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено консигнатору, не исключает возможности заключения указанных сделок самим консигнантом, что является практически возможным ввиду сохранения за консигнантом права собственности на товар до момента его реализации консигнатором. Иными словами, анализ п. 2 ст. 880 ГК позволяет выделить две группы неисключительных договоров. В первую группу следует отнести неисключительные договоры, содержащие обязательство консигнанта не предоставлять третьим лицам прав, аналогичных предоставленным консигнатору, во вторую группу — неисключительные договоры, не содержащие подобного обязательства. Полагаем, теоретически возможным и практически оправданным является проведение классификации, основанной на применении более общего критерия, по аналогии с классификацией лицензионных договоров, а именно выделение исключительных и неисключительных договоров консигнации в зависимости от объема прав, передаваемых консигнатору. В случае заключения исключительного договора консигнант обязуется не осуществлять деятельность на договорной территории самостоятельно и не заключать консигнационных соглашений с иными посредниками. К неисключительным, соответственно, следует отнести договоры, не содержащие подобных ограничений прав консигнанта. Неисключительные договоры полагаем возможным классифицировать по критерию, содержащемуся в п. 2 ст. 880 ГК.

Достаточно распространенными в европейской договорной практике являются договоры, предусматривающие предоставление *монопольного* права на договорной территории. Несмотря на семантическую близость терминов «исключительный» и «монопольный», содержание указанных понятий существенно различается. Анализ гл. 7 Руководства по составлению коммерческих агентских контрактов (далее — Руководство) позволяет провести разграничение рассматриваемых понятий²¹. «Исключительный» агент (*exclusive agent*) обладает исключительным правом заключения сделок на договорной территории. Принципал лишается права действовать на договорной территории от своего имени и обязуется не заключать соглашений с иными агентами, действующими на договорной территории. В случае заключения договора с «монопольным» агентом принципал оставляет за собой право действовать от своего имени на договорной территории, но лишается права заключать договоры с иными агентами.

Немного иная ситуация сложилась в договорной практике российских предприятий. Как отмечает Н. Г. Вилкова, в примечании к гл. 7 Руководства, в российской договорной практике распространено заключение договоров о предоставлении исключительного права продажи, совпадающего с правом «исключительного» агента, и договоров о предоставлении преимущественного права продажи, предусматривающих возможность реализации товаров непосредственно принципалом на более благоприятных для третьих лиц условиях в случаях, если товар не реализован агентом в установленный срок²². Очевидно, что право

²¹ Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов. Публикация № 410. Серия: «Издания Международной Торговой Палаты» / Пер. с англ. — М.: Изд-во АО «Консалтбанк», 1996. — С. 31.

²² Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов. Публикация № 410. Серия: «Издания Международной Торговой Палаты» / Пер. с англ. — М.: Изд-во АО «Консалтбанк», 1996. — С. 31.



преимущественной продажи, предоставляемое агенту, исключает возможность осуществления принципалом деятельности на договорной территории в течение срока, установленного для реализации товара агентом, то есть в течение срока консигнации договор является исключительным. В то же время право, предоставляемое монополющему агенту, деятельность принципала не ограничивает, в связи с чем монопольные договоры следует отнести к категории исключительных.

Основываясь на вышеизложенном, считаем возможным предложить дихотомическую классификацию договоров консигнации на исключительные и неисключительные в зависимости от объема прав, передаваемых консигнатору. Среди неисключительных договоров, в свою очередь, следует различать монопольные договоры и договоры, не содержащие обязательства консигнанта воздерживаться от заключения соглашений с иными консигнаторами в течение согласованного в договоре срока (п. 2 ст. 880 ГК). Полагаем оправданным именовать последние «немонопольными». Исключительные договоры следует классифицировать на преимущественные и не являющиеся таковыми, «непреимущественные».

Проведенная в результате настоящего исследования классификация договоров консигнации позволяет предложить проект нормы п. 2 статьи «Договор консигнации», целесообразность включения которой в гл. 51 ГК обосновывалась нами ранее²³:

«2. Договор консигнации может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения, с предоставлением консигнатору права возврата всего либо части нереализованного товара консигнанту или без предоставления такого права, с ограничением права консигнатора действовать на договорной территории от своего имени и (или) заключать на договорной территории договоры консигнации с третьими лицами или без такого ограничения».

Следует отметить, что заключение исключительных договоров консигнации может находиться в противоречии с требованиями белорусского антимонопольного законодательства. Договор консигнации, содержащий обязательство консигнанта не заключать аналогичных договоров с иными посредниками, формально представляет собой соглашение, направленное на ограничение либо недопущение конкуренции, что согласно ст. 1 Закона Республики Беларусь от 10 декабря 1992 г. № 2034-ХП «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» (далее — Закон о противодействии монополистической деятельности)²⁴ представляет собой один из видов монополистической деятельности. В частности, при заключении исключительных договоров консигнации фактически происходит раздел товарного рынка между консигнаторами, каждый из которых действует на определенной в договоре территории. Иными словами, результатом заключения исключительного договора консигнации является раздел товарного рынка по территориальному принципу, а также исключение либо ограничение доступа на товарный рынок других хозяйствующих субъектов, что запрещено п. 1 ст. 6 названного Закона. В случае рассмотрения спора белорусским судом исключительный договор консигнации подлежит признанию недействительным в части, содержащей предоставление консигнатору исключительных прав (ст.ст. 169, 181 ГК). Кроме того, совершение действий, направленных на ограничение конкуренции, является административным правонарушением и влечет ответственность по ст. 11.25 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях.

В специальной литературе отмечается жесткость белорусского антимонопольного законодательства по сравнению с нормами европейских нормативных правовых актов. По справедливому замечанию Я. И. Функа, в сложившейся ситуации условие договора о предоставлении исключительных прав является действительным для резидента европейского государства и недействительным для резидента Республики Беларусь. Часть договора, содержащая санкции за нарушение одной из сторон условия об исключительности, также является ничтожной в силу ст. 169 ГК, в связи с чем в случае рассмотрения спора

²³ Морозова, О. В. Понятие и правовая природа договора консигнации / О. В. Морозова // Юридический журнал. — 2008. — № 1. — С. 85.

²⁴ О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции: Закон Респ. Беларусь от 10.12.1992 г., № 2034-ХП: в ред. Законов Респ. Беларусь от 10.01.2000 г., 02.12.2002 г., 05.01.2008 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Мн., 2008.



белорусским судом применение предусмотренных договором санкций не представляется возможным. В то же время препятствий для применения штрафных санкций европейским судом в аналогичном случае не существует²⁵. В мировой практике условие об исключительности зачастую является ключевым для таких посреднических договоров, как договор консигнации и договор дилерства (дистрибьюторства), что позволяет производителю либо поставщику товара избежать конкуренции с самим собой на определенном товарном рынке. Вместе с тем, на наш взгляд, далеко не всегда результатом подобных исключительных договоров является ограничение или устранение конкуренции либо причинение иного вреда правам, свободам и законным интересам потребителей, поскольку на рынке возможно присутствие аналогичного товара, предлагаемого иными производителями (поставщиками). Иными словами, возможны ситуации, в которых ограничение сделок, формально обладающих признаками соглашений, ведущих к ограничению конкуренции в смысле п. 1 ст. 6 Закона о противодействии монополистической деятельности, в действительности не является монополистической деятельностью. Заключение подобных сделок следует, по нашему мнению, признавать правомерным. Возможность признания правомерными отдельных соглашений, которые по формальным признакам могут быть отнесены к сделкам, направленным на ограничение конкуренции, предусмотрена в п. 3 ст. 6 Закона о противодействии монополистической деятельности. В частности, подобные соглашения могут быть в исключительных случаях признаны правомерными антимонопольным органом, если хозяйствующие субъекты докажут, что положительный эффект от их действий, в том числе в социально-экономической сфере, превысит негативные последствия для рассматриваемого товарного рынка либо Республики Беларусь в целом. Следует отметить, что приведенная норма не распространяется на соглашения, прямо перечисленные в п. 1 ст. 6 Закона о противодействии монополистической деятельности, что не позволяет признавать правомерными исключительные договоры консигнации. Полагаем, определения соглашений, подлежащих исключению из сферы действия нормы права, либо перечень их ключевых признаков во избежание неоднозначного толкования должны быть сформулированы максимально точно. Вместе с тем в п. 1 ст. 6 Закона о противодействии монополистической деятельности включены соглашения, которые имеют целью или результатом (либо могут иметь своим результатом) «иные последствия, которые устраняют или могут ограничивать конкуренцию, препятствуют ее установлению или развитию». Приведенное определение, на наш взгляд, не отличается достаточной четкостью, в связи с чем безусловное исключение соглашений, ему отвечающих, из сферы действия п. 3 ст. 6 Закона о противодействии монополистической деятельности не представляется оправданным.

Действующая редакция п. 3 ст. 6 предусматривает возможность признания правомерными лишь соглашений, указанных в п. 2 ст. 6, а именно полностью либо частично достигнутых в любой форме соглашений (согласованных действий) хозяйствующих субъектов, один из которых занимает доминирующее положение на товарном рынке, а другой является его контрагентом, если такие соглашения (согласованные действия) имеют либо могут иметь своим результатом устранение, ограничение конкуренции или воспрепятствование ее установлению или развитию. Полагаем, что следует предусмотреть возможность признания правомерными соглашений хозяйствующих субъектов, не занимающих доминирующее положение на товарном рынке. На наш взгляд, целесообразным является исключение из текста п. 3 ст. 6 Закона о противодействии монополистической деятельности слов «за исключением прямо перечисленных в пункте 1 настоящей статьи». Предложенная редакция позволит исключить ограничения, касающиеся состава сторон соглашений, а также устранить существующие ограничения перечня соглашений, которые могут быть признаны правомерными. Полагаем, предложенная редакция является более оправданной, поскольку позволит избежать формального подхода к определению перечня соглашений, ведущих к ограничению конкуренции и предоставит возможность признавать правомерными

²⁵ Функ, Я. Договор дилерства (дистрибьюторства) / Я. Функ // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Мн., 2007.



исключительные договоры консигнации, дилерства, дистрибьюторства, широко распространенные в мировой договорной практике.

Выводы:

1. В результате проведенного исследования осуществлена дихотомическая классификация договоров консигнации по различным критериям.

Срок договора консигнации служит основанием для выделения срочных и бессрочных договоров.

В зависимости от того, резидентами одного либо разных государств являются стороны договора, следует выделять национальные и внешнеэкономические договоры консигнации.

Наличие либо отсутствие в договоре условия о возможности возврата консигнанту нереализованного товара является основанием для классификации договоров консигнации на возвратные и безвозвратные. Возвратными либо безвозвратными, в свою очередь, договоры являются полностью или частично.

Объем прав, передаваемых консигнатору, служит критерием для выделения исключительных и неисключительных договоров консигнации. Исключительные договоры консигнации следует классифицировать на преимущественные и непреимущественные. Среди неисключительных договоров консигнации можно выделить монопольные и немонопольные договоры.

На основе проведенной классификации договоров консигнации разработан проект нормы п. 2 статьи «Договор консигнации», которую предлагается включить в гл. 51 ГК.

2. Исключительные договоры консигнации формально обладают признаками соглашений, направленных на ограничение конкуренции, в связи с чем заключение подобных договоров может быть признано одним из видов монополистической деятельности. Действующая редакция п. 3 ст. 6 Закона о противодействии монополистической деятельности не допускает возможности признания исключительных договоров консигнации правомерными. Вместе с тем заключение исключительных договоров консигнации не приводит с необходимостью к недопущению, ограничению, устранению конкуренции либо нарушениям прав, свобод и законных интересов потребителей.

Предлагаемая новая редакция п. 3 ст. 6 Закона о противодействии монополистической деятельности позволит избежать формального подхода к определению перечня соглашений, ведущих к ограничению конкуренции и предоставит возможность признавать правомерными исключительные договоры консигнации, широко распространенные в мировой договорной практике.

*Статья рекомендована к печати кафедрой гражданского права
Белорусского государственного университета
(протокол № ___ от _____ 2008 года)*

