

лемой частью договора. Если же акция или облигация эмитированы в бездокументарной форме (как имущественное право), то уступка имущественных прав, составляющих содержание ценных бумаг, осуществляется на основании договора уступки права (требования).

<http://edoc.bseu.by:8080>

С.М. Ананич, канд. юрид. наук, доцент
НЦЗПИ (Минск)

К ВОПРОСУ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДИЛЕРА И ДИСТРИБЬЮТОРА В ГРАЖДАНСКОМ ОБОРОТЕ

Определение понятий «дилер» и «дистрибьютор» в настоящее время закреплено в Положении о товаропроводящей сети отечественных производителей за рубежом, утвержденном постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 21 декабря 2006 г. № 1699 (далее — Положение): *дистрибьютор* — это субъект товаропроводящей сети, приобретающий у производителя и реализующий его продукцию от имени производителя товара за свой счет в оговоренном регионе деятельности на условиях, определенных соответствующим соглашением между ними; *дилер* — это субъект товаропроводящей сети, осуществляющий реализацию (сервисное обслуживание) товара производителя от своего имени за свой счет на условиях, определенных соответствующим соглашением между ними.

Согласно приведенной норме основные отличия правового положения дилера и дистрибьютора состоят в следующем: дистрибьютор действует от имени производителя, а дилер совершает сделки от собственного имени; дистрибьютор вправе лишь приобретать товар у производителя и реализовывать его, а дилер наряду с реализацией товара осуществляет также и его сервисное обслуживание.

В международном торговом обороте дистрибьютор рассматривается как импортер, который является покупателем товара соответствующего производителя. Поэтому при заключении сделок дистрибьютор может выступать только от собственного имени и соответственно создавать права и обязанности для себя, а не для производителя. Таким образом, приведенное в Положении определение термина «дистрибьютор» не согласуется с существующим в международном торговом праве подходом к данному понятию, что требует изменения соответствующих норм Положения.

Оба субъекта товаропроводящей сети (дилер и дистрибьютор) в соответствии с Положением действуют за свой счет, что делает невозможным применение при установлении с ними договорных отношений конструкции договора поручения или комиссии, поскольку в обоих договорах соответственно поверенный или комиссионер действуют за счет доверителя или комитента (ст. 860, 880 ГК). Поэтому актуальным становится вопрос о поиске правовой конструкции, опосредующей отношения между производителем и дилером (дистрибьютором).

Сложность определения взаимных прав и обязанностей производителя и дилера (дистрибьютора), а также необходимость построения целостной системы взаимоотношений сторон приводят к использованию различных вариаций применения отдельных элементов не только договоров комиссии и поручения, но и других договоров. Кроме того, в гражданском законодательстве Республики Беларусь отсутствует такой характерный для англо-американской системы права посреднический договор, как агентский, представляющий собой соглашение, по которому одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершить по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала. Разумеется, несмотря на отсутствие в ГК отдельной главы, посвященной агентскому договору, последний может быть заключен в силу ст. 7 ГК, согласно которой гражданские права и обязанности могут возникать из договоров и иных сделок, хотя и не предусмотренных законодательством, но не противоречащих ему. Однако фрагментарный характер правового регулирования отношений дилерства (дистрибьюторства) в законодательстве приводит к необходимости поиска оптимального сочетания возможных условий договора и соотношения прав и обязанностей между дилером (дистрибьютором) и производителем. Для оформления правоотношений стороны каждый раз вынуждены формулировать договор «с чистого листа», поскольку в законодательстве отсутствуют нормы, определяющие такую договорную конструкцию.

В международной торговле правоотношения между производителем и дилером (дистрибьютором) оформляются дистрибьюторским договором. Основой формирования договорных условий выступают разработанный Международной торговой палатой (МТП) Типовой дистрибьюторский контракт, а также Руководство по составлению международных контрактов о дистрибьюторстве. Согласно Типовому дистрибьюторскому контракту МТП, дистрибьюторское соглашение — это контракт, в котором покупатель-перепродавец отвечает за маркетинг товаров поставщика на определенной территории.

Задача построения инновационной модели экономики предопределяет необходимость совершенствования правового механизма построения договорных отношений между субъектами инновационной деятельности и другими участниками гражданского оборота в целях организации оптимальной структуры взаимоотношений при реализации товаров. Совершенствование законодательства в данной сфере возможно путем уточнения норм, определяющих правовое положение дистрибьюторов, включения норм об агентском договоре в Гражданский кодекс Республики Беларусь, а также закрепления в законодательстве понятия дистрибьюторского (дилерского) договора.