

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРОВ АГЕНТИРОВАНИЯ И ДИСТРИБЬЮЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ ПРАВЕ

Е. В. Бабкина

В статье анализируются новеллы правового регулирования договоров, направленных на развитие товарно-сбытовой сети, в европейском праве. Делаются предложения по разработке отечественного законодательства и даются рекомендации белорусским субъектам хозяйствования, вступающим в договорные отношения с иностранными контрагентами.

Novellas in the European law legal regulation of agreements directed at development of the sales and distribution network are analyzed. Proposals on development of domestic legislation are made; recommendations to Belarusian entities entering into contract relations with foreign counterparts are given.

Ключевые слова: агентский договор, гармонизация, дистрибьюторский договор, защита слабой стороны в договоре.

Keywords: contract of agency service, harmonization, distribution agreement, protection of the weaker party to the contract.

Отсутствие специального правового регулирования договоров агентирования и дистрибьюции в Республике Беларусь делает недостаточно актуальными научные исследования современных мировых и региональных тенденций развития правового регулирования данного вида договоров, направленных на развитие сбыта. Среди представителей отечественной доктрины необходимо назвать Ю. Н. Кудрявец [1], Ю. С. Борель [2], Я. И. Функа [3–6]. Целью настоящей статьи является выявление современных тенденций материально-правового регулирования договоров дистрибьюции и агентирования в европейском регионе посредством как норм прямого действия, так и норм саморегулирования.

Конвенция Бенилюкс от 26 ноября 1973 г. относительно агентских соглашений ратифицирована только Бельгией и Нидерландами, поэтому в силу не вступила. Конвенция регулирует внутренние отношения агентирования, дает определение договора как длящегося обязательства, по которому одно лицо совершает фактические и юридические действия для другого лица. Конвенция не предусматривает регулирования всех аспектов договора агентирования, но следует признать, что она внесла свой вклад в разработку регулирования агентского договора посредством коммунитарного права.

Комплексное регулирование агентского соглашения на региональном уровне имеет место в Директиве Совета ЕС 1986 г. № 86/653 о координации законодательства государств-членов относительно независимых торговых агентов [9] (далее — Директива ЕС 1986 г.). Директива ЕС 1986 г. содержит унифицирующие нормы относительно внутренних отношений коммерческого представительства (агент — принципал). Являясь источником вторичного права непрямого действия, директива предусматривает срок, до которого государства должны имплементировать ее положения во внутреннее законодательство — 1 января 1990 г. (для Ирландии и Великобритании срок продлен до 1 января 2014 г.).

Анализ положений Директивы ЕС 1986 г. позволяет сделать следующие выводы:

I. Европейское право исходит из узкого понимания коммерческого агентирования (агент — лицо, действующее от имени принципала, осуществляю-

щее в интересах последнего фактические и юридические действия).

II. Агентирование применяется только в коммерческой деятельности.

III. Агент рассматривается законодателем в качестве слабой стороны. Европейское регулирование предусматривает большое количество сверхимперативных норм, направленных на защиту последнего:

1) устанавливается специфическое вознаграждение агента по прекращению контракта не по вине или инициативе агента, размер которого не превышает его среднегодового комиссионного вознаграждения, исчисленное за последние пять лет. Цель такого вознаграждения — компенсировать отсутствие комиссионного вознаграждения агента в первый год/годы деятельности агента;

2) для договоров, заключенных на неопределенный срок, устанавливаются дифференцированные сроки на уведомление, по истечении которых договор может быть расторгнут (от 1 до 6 месяцев). Продолжительность сроков на уведомление зависит от продолжительности действия агентского договора. Эти минимальные сроки могут быть увеличены по соглашению сторон, но не могут быть уменьшены в ущерб интересам агента;

3) агент получает право на вознаграждение со сделок, заключенных после прекращения агентского соглашения, при наличии одного из следующих условий: если сделка в основном связана с деятельностью агента во время действия агентского соглашения и заключена в разумный срок после прекращения действия агентского соглашения или если заказ третьего лица был получен принципалом или агентом до прекращения срока действия агентского соглашения;

4) комиссионное вознаграждение подлежит выплате не позже последнего дня месяца, следующего за кварталом, в течение которого у агента возникло право на вознаграждение. При этом в директиве подчеркивается, что стороны не могут своим соглашением изменить данные положения в ущерб интересам агента;

5) обязанность агента воздержаться от действий, которые могли бы рассматриваться как конкуренция по отношению к принципалу (оговорка

Международное публичное, международное частное и европейское право

о неконкуренции), действительна только при соблюдении следующих условий:

- а) наличие письменной формы;
- б) ее действие ограничено определенным географическим районом или определенной группой лиц, закрепленных за агентом, в отношении которых он должен осуществлять представительство в рамках агентского соглашения, а также если соглашение касается товаров, охваченных агентским соглашением;
- в) ограничен возможный срок действия указанной оговорки двумя годами после прекращения агентского соглашения.

Следует отметить, что разработчики европейского частного права, характеризующегося особой стабильностью, систематически задаются вопросом о его актуальности, прогрессивности, адекватности объективным реалиям и уровню имплементации в государствах-членах. Так, применение Директивы ЕС 1986 г. было подвергнуто анализу в представленном Комиссией 23 июля 1996 г. Докладе о применении статьи 17 Директивы о координации законодательства государств-членов относительно независимых торговых агентов [12]. Статья 17 Директивы устанавливает право агента на получение особого вознаграждения после прекращения договора не по вине и не по инициативе агента. Дело в том, что Директива использует компромиссный вариант: государства-члены, имплементируя ее положения в национальное право, имеют право выбора между двумя системами — немецкой (системой выплаты специфического вознаграждения) и французской (системы компенсации понесенных убытков). Данный документ разрабатывался Комиссией на основе ответов на опросники, направленные различным, в том числе некоммерческим, организациям, представляющим интересы как агентов, так и принципалов, международным и национальным федерациям агентов и промышленников, торговым палатам, а также государственным органам.

Доклад проводит различия между двумя формами специфического вознаграждения, разъясняет правовые основы обеих конструкций, условия получения агентом соответствующего права, приводит некоторую национальную судебную практику. Например, в отчете подчеркивается, что такое условие получения вознаграждения за приобретенную клиентуру, как получение принципалом существенной прибыли от приобретенной и/или развитой агентом клиентуры, применимо и к последствиям продажи принципалом своего предприятия, т. е. покупатель также должен получать прибыль от клиентуры агента. Доклад детально рассматривает методику подсчета такого вознаграждения:

1) идентификация новой клиентуры и оценка развития агентом ранее существовавшей клиентуры принципала, подсчет среднегодового комиссионного вознаграждения агента;

2) оценка с учетом ситуации на рынке в целом и в конкретном секторе на дату прекращения договора вероятной продолжительности существенной прибыли, которую принципал будет получать от данной клиентуры. Факт снижения продаж после прекращения агентского договора не влечет ав-

томатически отказа или снижения размера специфического вознаграждения агента, так как он может быть следствием снижения качества товара, а также развития конкуренции. Обычно подразумевается получение принципалом прибыли в течение 2—3, иногда до 5 лет;

3) оценка скорости миграции клиентуры, которая рассчитывается как процент от ежегодного комиссионного вознаграждения с учетом конкретных обстоятельств. В одном из решений Верховного суда Германии естественная убыль продаж постоянной клиентуре была оценена в 38 %;

4) подлежат учету доходы, полученные заранее;

5) анализируются следующие обстоятельства:

- а) продолжает ли агент оказывать услуги другому принципалу,
- б) наличие вины агента,
- в) уровень вознаграждения агента,
- г) снижение продаж принципала,
- д) важность преимуществ, получаемых принципалом,
- е) перечисление принципалом взносов в пенсионный фонд,

ж) существование в агентском договоре оговорки о неконкуренции, наличие которой повышает размер вознаграждения агента;

б) устанавливается порог в размере среднегодового вознаграждения агента, исчисленного за последние пять лет. Вознаграждение включает не только комиссионное вознаграждение, но и все выплаты агенту как от новой клиентуры, так и от прежней клиентуры принципала, развитой агентом.

25 июля 2014 г. Комиссия опубликовала новое обращение к широкой общественности с вопросом о целесообразности внесения изменений в Директиву ЕС 1986 г. [11]. Цель — определить оценку Директивы ЕС 1986 г. на предмет ее результативности, эффективности, актуальности, последовательности и соответствия новым ценностям ЕС. Для реализации принципа транспарентности заинтересованным гражданам и организациям рекомендуется зарегистрироваться на сайте. Определяется срок для представления соответствующей информации. Все сказанное выше позволяет сделать вывод об инклюзивности европейского частного права, его ориентации на участие сторон правоотношений в нормотворческой деятельности, сотрудничестве законодателя и участников правоотношений.

Комплексного правового регулирования дистрибуторства на уровне вторичного права ЕС не существует. Регулирование в отношении данного вида обязательства носит фрагментарный характер. В частности, в вопросе о возможности определения территории действия дистрибуторского соглашения как условия, ограничивающего конкуренцию, применяются положения регламента Комиссии от 20 апреля 2010 г. по применению статьи 101(3) Договора о функционировании Европейского союза по категориям вертикальных соглашений и практик № 330/2010 [8] и Руководство по вертикальным ограничениям, являющееся приложением к регламенту 330/2010 [7].

Дистрибуторские соглашения подпадают под антимонопольный запрет, если стороной договора

является объединение юридических лиц, годовой оборот члена которого превышает 50 млн евро или доля на рынке стороны договора превышает 30 %.

Кроме того, запрещены следующие условия дистрибьюторского договора:

1) установление фиксированных или минимальных перепродажных цен, но разрешаются максимальные или рекомендованные цены;

2) ограничение территории реализации товара. При этом разрешаются ограничения, связанные с определением места размещения дистрибьютора, а также с функционированием системы эксклюзивной и селективной дистрибуции;

3) ограничение на активные и пассивные продажи конечным потребителям, перекрестные продажи между участниками одной сети дистрибуции и т. д.

Для регионального регулирования договоров, направленных на развитие сбыта, большое значение имеет такая форма сближения права, как гармонизация, в том числе неофициальная. Одной из форм неофициальной гармонизации является разработка проекта *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of reference (DCFR)* – «Принципы, определения и модельные правила европейского частного права. Проект общей справочной схемы» [10] (далее – Принципы европейского частного права, Принципы), который в несколько измененном виде инкорпировал Принципы европейского договорного права (*Principles of European Contract Law 2002 г.* [13]). По идее разработчиков, задача Принципов – наглядно подтвердить факт существования европейского частного права и продемонстрировать относитель-

но малое число случаев, в которых различные порядки дают принципиально различные ответы на общие вопросы. Цель – способствовать оптимальному решению проблем частного права посредством обращения к правотворческим органам, «отвечающим за модернизацию национального законодательства в области договорного права», а также к правоприменительным органам как на национальном уровне, так и в масштабах всего Сообщества и за его пределами, что должно способствовать «гармоничной европеизации частного права».

Анализ Принципов позволяет сделать вывод о распространении европейской защиты агента и на дистрибьютора. Так, к обоим договорам предъявляется требование предварительного уведомления о прекращении договора, заключенного на неопределенный срок (продолжительность срока на уведомление зависит от срока действия договора), а также выплаты вознаграждения за приобретенную клиентуру. Большинство положений Директивы ЕС 1986 г. взято за основу регулирования Принципами агентского договора, некоторые нормы уточнены, конкретизированы и дополнены. Так, добавлены положения о преддоговорных спорах, конкретизирована обязанность информирования, в том числе об ожидаемом снижении объема поставок, уточнены положения о расчете вознаграждения за приобретенную клиентуру и т. д. Еще более значительна роль Принципов в деле гармонизации правового регулирования и правоприменения в сфере дистрибуции, поскольку только единичные государства имеют во внутреннем праве нормы об этом виде договорных обязательств.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Ввести в отечественное гражданское право нормы о регулировании договоров агентирования и дистрибуции, основанные на подходе европейского права, не учитывая подход российского законодателя, который включает в предмет агентского договора деятельность не только предпринимательского характера, но любые действия как от имени принципала, так и от своего имени в интересах другого лица, что нивелирует специфику агентирования.

2. Предусмотреть в национальном правовом регулировании защиту агента и дистрибьютора как потенциально более слабой стороны: комиссионное вознаграждение от сделок, заключенных после прекращения договора, вознаграждение за приобретенную клиентуру, особый порядок расторжения договора, заключенного на неопределенный срок, и др.

3. Внести изменения в антимонопольное законодательство Беларуси, исключив абсолютный за-

прет на определение территории действия договора агентирования и дистрибуции, но определив условия, которые подпадают под запреты. Важность и актуальность таких изменений определяется и признанием европейского регулирования вертикальных соглашений оптимальным государствами – соседями Беларуси. Так, Постановление № 13 Совета по конкуренции Республики Молдова от 30 августа 2013 г. «Об утверждении Положения об оценке вертикальных антиконкурентных соглашений» устанавливает, что оно «воплощает положения Регламента Комиссии (ЕС) № 330/2010 от 20 апреля 2010 года о применении части (3) статьи 101 Договора о функционировании Европейского союза к категориям вертикальных соглашений и согласованным действиям». Идет работа по внесению изменений с учетом норм регламента 330/2010 в законодательство Украины.

Библиографические ссылки

1. Кудрявец Ю. Н. Способы продвижения товаров // Промышленно-торговое право. 2010. № 5. С. 14–15.
2. Степанчикова Ю. С. Дистрибьюторский договор как форма построения товарно-сбытовой сети за рубежом: правовая природа, вопросы терминологии, практика применения // Актуальные проблемы международного публичного и международного частного права : сб. науч. тр. / Белорус. гос. ун-т ; отв. ред. Е. В. Бабкина, А. Е. Вашкевич. Минск, 2011. Вып. 2. С. 193–205.

3. *Функ Я. И.* О товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом (комментарий к постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 24.02.2012 № 183 «Об утверждении положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, классификатора видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь») [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь 3000 / ЮрСпектр, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.
4. *Функ Я. И.* Обязательные условия договора с субъектом товаропроводящей сети [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь 3000 / ЮрСпектр, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.
5. *Функ Я. И.* Общее понятие о видах субъектов товаропроводящей сети. Субъект товаропроводящей сети с белорусским уставным капиталом и его долей / [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2014.
6. *Функ, Я. И.* Право международной купли-продажи товаров и торгового посредничества : в 3 кн. Минск : Дикта, 2005. Кн. 3 : Международное торговое посредничество.
7. Commission notice – Guidelines on Vertical Restraints [Electronic resource] // European Commission Law. URL: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52010SC0411>> (date of access: 01.08.2014).
8. Commission Regulation (EU) No 330/2010 of 20 April 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices [Electronic resource] // European Commission Law. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/;ELX_SESSIONID=1m2JhGFpsFNTvwyvjTKQ2vD7JvnrF10nQJ15DGZJ9CHzKQWJmjC!-1887740127?uri=CELEX:32010R0330> (date of access: 01.08.2014).
9. On the Coordination of the Laws of the Member States Relating to Self-employed Commercial Agents: Council Directive 86/653/EEC of 18 December 1986 [Electronic resource] // European Commission Law. URL: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:31986L0653&from=EN>> (date of access: 01.08.2014).
10. Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of reference (DCFR) [Electronic resource] // <<http://www.twirpx.com/file/1310195>> (date of access: 21.08.2014).
11. Public consultation on the Evaluation of the Commercial Agents Directive (86/653/EEC) [Electronic resource] // European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2014/commercial-agents-directive/index_en.htm> (date of access: 20.08.2014).
12. Rapport sur l'application de l'article 17 de la directive du Conseil relative a la coordination des droits des etats Membres concernant les agents commerciaux independants (86/653/CEE), COM(96) 364 final [Electronic resource] // European Commission Law. URL: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:51996DC0364&from=EN>> (date of access: 01.08.2014).
13. The Principles of European Contract Law 2002 (Parts I, II, and III) [Electronic resource] // International Contracts: Contracts & Documents Ready to Download. URL: <<http://www.internationalcontracts.net/international-law-documents/Principles-of-European-Contract-Law.pdf>> (date of access: 20.08.2014).

Статья поступила в редакцию 8 сентября 2014 г.