

которая в настоящее время лидирует по количеству действующих фондов. Кроме того, необходимо учитывать, что в рамках процесса формирования общего финансового рынка ЕАЭС [2, с.555] необходима гармонизация законодательства, в том числе и в сфере коллективных инвестиций.

Библиографические ссылки

1. Самоховец М. П. Генезис государственных фондов поддержки сельского хозяйства Республики Беларусь // Экономика и управление: научный и производственно-практический журнал. 2014. № 2 (38). С. 66–70.

2. Самоховец М. П. О формировании общего финансового рынка ЕАЭС // Актуальные проблемы науки и практики: Гатчинские чтения–2019 : сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции, Гатчина, 17–18 мая 2019 г.: в 2 т. / Государственный институт экономики, финансов, права и технологий; ответственный редактор: С. В. Тарасов. Гатчина: Изд-во ГИЭФПТ, 2019. Т. 1. С. 555–558.

УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ О ВОЗНАГРАЖДЕНИИ ПОКУПАТЕЛЯ И СКИДКАХ ПРИ ПРОДАЖЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ

Ю. П. Свит¹⁾, М. А. Щербакова²⁾

*¹⁾Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА)
ул. Садовая-Кудринская, 9, 125993, г. Москва, Россия*

*Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина (МГЮА)
ул. Садовая-Кудринская, 9, 125993, г. Москва, Россия*

В статье рассматривается одна из спорных практических проблем правового регулирования торговой деятельности: в действующем законодательстве присутствует ограничение на выплату вознаграждения покупателю за приобретение определенного количества продовольственного товара, однако четкого понятия вознаграждения в законе нет. Это вызывает сложности в определении соотношения такого вознаграждения и скидок с цены товара.

Ключевые слова: Договор поставки; вознаграждение покупателя; скидка; дистрибьюторский договор.

Эффективное функционирование экономики невозможно без разработанной и непротиворечивой нормативной базы. Нечеткость понятийного аппарата затрудняет правоприменительную практику, приводит к различному толкованию правовых норм. Ярким примером такой ситуации является п. 4 ст. 9 Закона о государственном регулировании торговой деятельности, формулировка которого не позволяет сделать однозначный вывод, является ли установленное в нем правило основанием для признания незаконными любых других видов поощрения, оптового покупателя при приобретении определенного количества продовольственного товара, в частности, скидок с цены товара.

Единого представления о правовой природе вознаграждения оптового покупателя в теории нет. Как отмечает М. А. Егорова, «... гражданское законодательство условно предусматривает вознаграждения в виде двух основных категорий: как уплату денежной суммы за исполнение встречной обязанности (например, в двухсторонних договорах) и как уплату денежной суммы в одностороннем порядке (выплата премии за находку вещи, выплата суммы за победу в конкурсе и др.)» [1].

Право на получение субъектом вознаграждения связывается с совершением определенных действий, предусмотренных законом или договором, и возникает после совершения субъектом означенных действий.

Вознаграждение, выплачиваемое покупателю, не предполагает изменения цены товара, т. е. его включения в цену. Данная норма сформулирована в законе как императивная. Таким образом, выплата вознаграждения – это самостоятельное обязательство, возникающее из договора поставки, но не связанное с исполнением основной обязанности покупателя – уплатой покупной цены. Вознаграждение в смысле п. 4 ст. 9 Закона о государственном регулировании торговой деятельности предусматривается, как правило, в так называемых дистрибьютерских договорах. Эти договоры прямо не предусмотрены гражданским законодательством, но в коммерческой практике имеют широкое применение. Тем не менее, по смыслу Закона о государственном регулировании торговой деятельности, условие о выплате вознаграждения включается именно в договор поставки и не предусматривает возникновения каких-либо правоотношений, выходящих за рамки данного договора.

Для решения вопроса о возможности в качестве стимула для оптового покупателя установить скидку, учитываемую при определении цены товара, необходимо путем системного толкования действующего законодательства, установить, совпадают ли правовые категории «скидка» и «вознаграждение».

В доктрине нет единого мнения о правовой природе дистрибьюторского договора: одни специалисты считают его самостоятельным видом договора [2], другие полагают, что он является по существу договором купли-продажи или поставки [3], третьи относят его к смешанным договорам [4]. Суды применяют ситуационный подход при квалификации данного договора [5]. Представляется, что специальное регулирование дистрибьюторского договора необходимо.

На основании анализа п. 4 и 6 ст. 9 Закона в судебной, а затем административной практике, был сделан вывод, что п. 6 этой статьи запрещает только такие вознаграждения, которые не зависят от количества закупаемого товара, а скидка не является вознаграждением, так как не выплачивается покупателю.

Соглашением сторон договора поставки продовольственных товаров может предусматриваться предоставление хозяйствующим субъектом, осуществляющим поставки продовольственных товаров, хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, скидки или скидок, уменьшающих цену товара способами и по основаниям, согласованным сторонами этого договора.

Таким образом, если в договоре предусмотрено снижение цены договора, путем предоставления скидки на приобретаемые товары, не обусловленное встречным совершением действий со стороны покупателя, такая скидка не может быть расценена как вид вознаграждения.

Поскольку отношения, связанные с поставкой товаров, часто выходят за рамки национального регулирования, наметившаяся тенденция к дифференциации вознаграждения оптовому покупателю и скидок при условии приобретения определенного объема товаров, должна найти отражение не только в российском законодательстве,

но в рамках ЕАЭС. Также очевидно, что исследуемая проблема носит комплексный характер и связана с отсутствием специального регулирования дистрибьюторских соглашений, а также охватываемого договором поставки условия о приобретении определенного количества товара как основания для снижения цены без принятия на себя каких-либо дополнительных обязательств.

Библиографические ссылки

1. Оводов А. А. Государственное регулирование торговой деятельности в Российской Федерации (интервью с кандидатом юридических наук, доцентом кафедры предпринимательского и корпоративного права юридического факультета им. М. М. Сперанского Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ Марией Александровной Егоровой) // Юрист. 2013. № 5. С. 3–9.
2. Партин А. М. Правовая природа дистрибьюторских соглашений: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010.
3. Рыкова И. В. Франчайзинг: новые технологии, методологии, договоры. М.: Современная экономика и право, 2000.
4. Маслова В. А. Дистрибьюторский договор как правовой инструмент организации сбыта товаров: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011.
5. Андреева С. А. Квалификация дистрибьютерского договора по российскому праву и отграничение от смежных договорных конструкций // Конкурентное право. 2013. № 3. С. 16–20.
6. Бычков А. И. Дистрибьюторский договор // Имущественные отношения в РФ. 2012. № 9(132). С. 88–98.
7. Григорьев Т. Особенности трансграничных дистрибьюторских соглашений и договора торгового представительства // Право и экономика. 2012. № 7.

ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРИОД СМЕНЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАДИГМ

Ю. В. Селезнёв

*Белорусский государственный экономический университет,
пр. Партизанский, 26, 220006, г. Минск, Беларусь, lingvo-economix@yandex.ru*

Дана характеристика экономической модели развития глобальной и национальной экономик, которая обуславливает пересмотр подходов в национальном законодательстве в части защиты иностранных инвестиций в Республике Беларусь. Предлагаются подходы к формулированию статической и динамических «дедушкиных оговорок» критерии выработки приоритетов и предпочтений в инвестиционной политике государства.

Ключевые слова: иностранные инвестиции; смена модели; госрегулирование; правовое обеспечение; критерии

Современное развитие общественных отношений в глобальном масштабе характеризуется беспрецедентным динамизмом. Если проследить динамику разделения общественного мнения по ключевым вопросам в самых разных регионах мира, то можно