

Правовые формы выхода на рынок

Лекция



План

1. Инфраструктура рынка
2. Виды структурных договорных связей
3. Прямые договорные связи
4. Сложные договорные связи.
5. Посреднические связи:
 - а) дистанционные продажи
 - б) дистрибьюторские связи
 - в) консигнационные договоры

Три типа правового обеспечения

- заключение договора с последующим изготовлением и передачей товара,
- предварительный договор, направленный на заключение договора продажи товара в будущем,
- преддоговорные переговоры, документы которых (заказы) не являются правообразующими.

Инфраструктура рынка включает

- информационно-аналитическую деятельность – работу по сбору, обобщению и распространению экономической информации, сопровождаемую заключением договоров о возмездном оказании информационных услуг;
- маркетинговую деятельность – изучение рынка с целью увеличения или оптимизации продаж, обеспечиваемую тем же видом договоров;
- рекламную деятельность, предполагающую заключение договоров по изготовлению и распространению рекламы;
- рейтинговую деятельность – оценку отдельных хозяйствующих субъектов и их соотношение друг с другом.

Как подчеркивают специалисты

продвигаясь к потребителю, товар проходит несколько стадий: транспортировку, складирование, размещение в магазинах, доставку покупателям, наконец, самую продажу

Виды договорных связей

- Прямые договорные связи
- Сложные договорные связи
- Кооперированные договорные связи
- Соисполнительские договоры

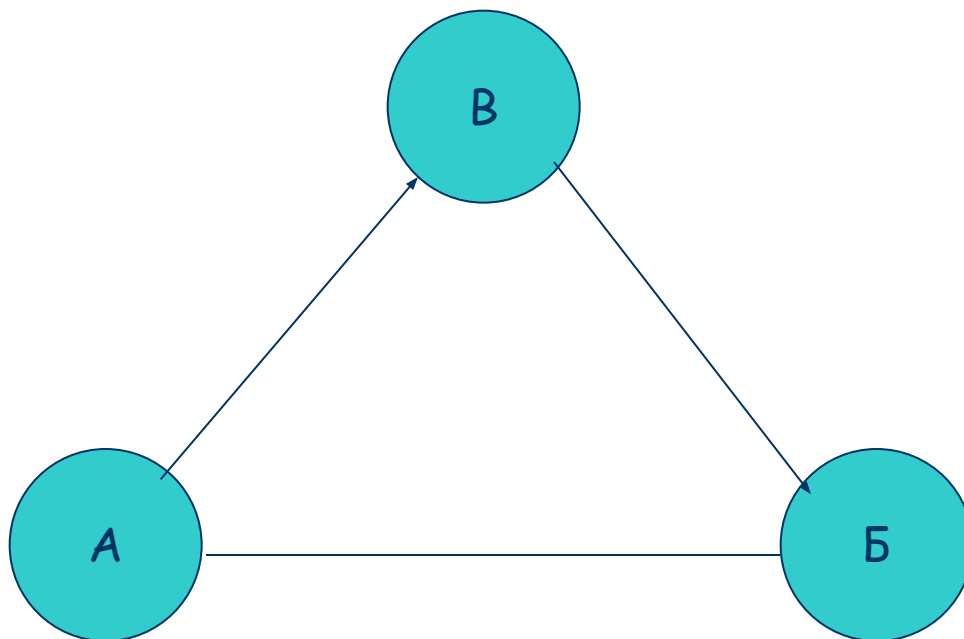
Виды договорных отношений

1. Прямые договорные связи



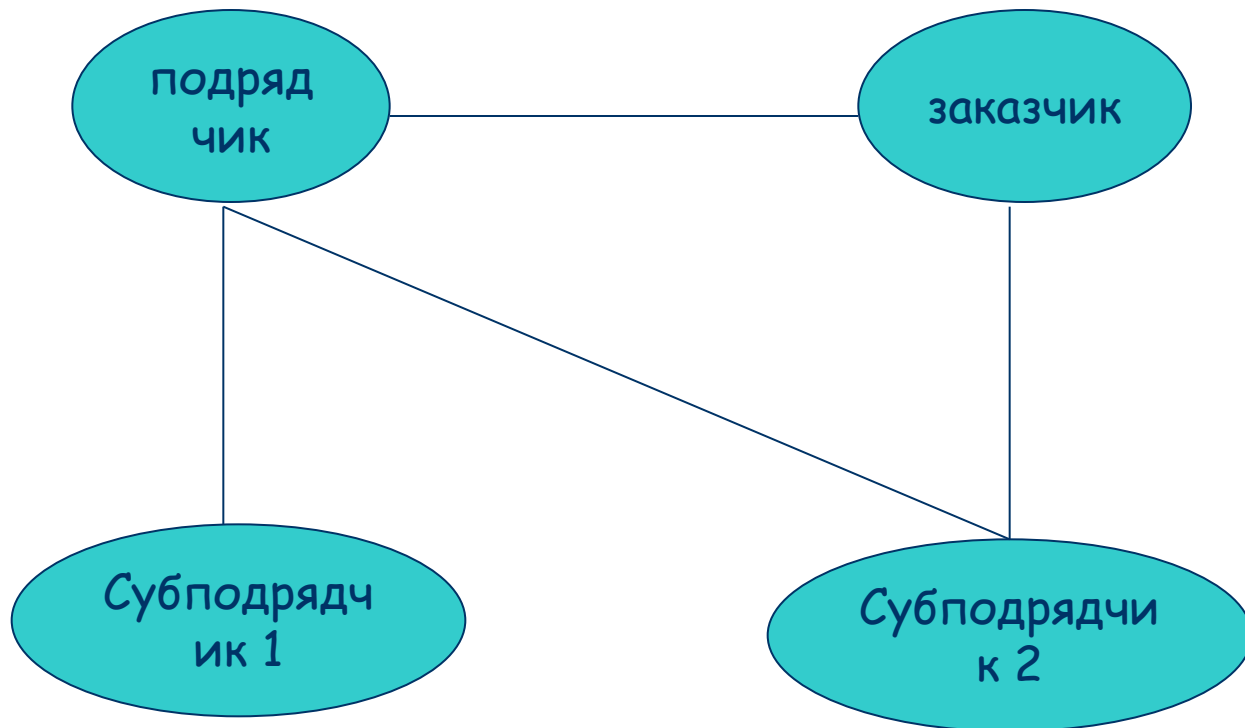
- *складские сложные договорные связи*, при которых товар сначала доставляется на склад покупателя, а затем оттуда направляется конечному потребителю;
- *транзитные сложные договорные связи*, при которых по требованию покупателя изготовитель продукции напрямую отправляет товар конечному потребителю.

Сложные складские договорные СВЯЗИ



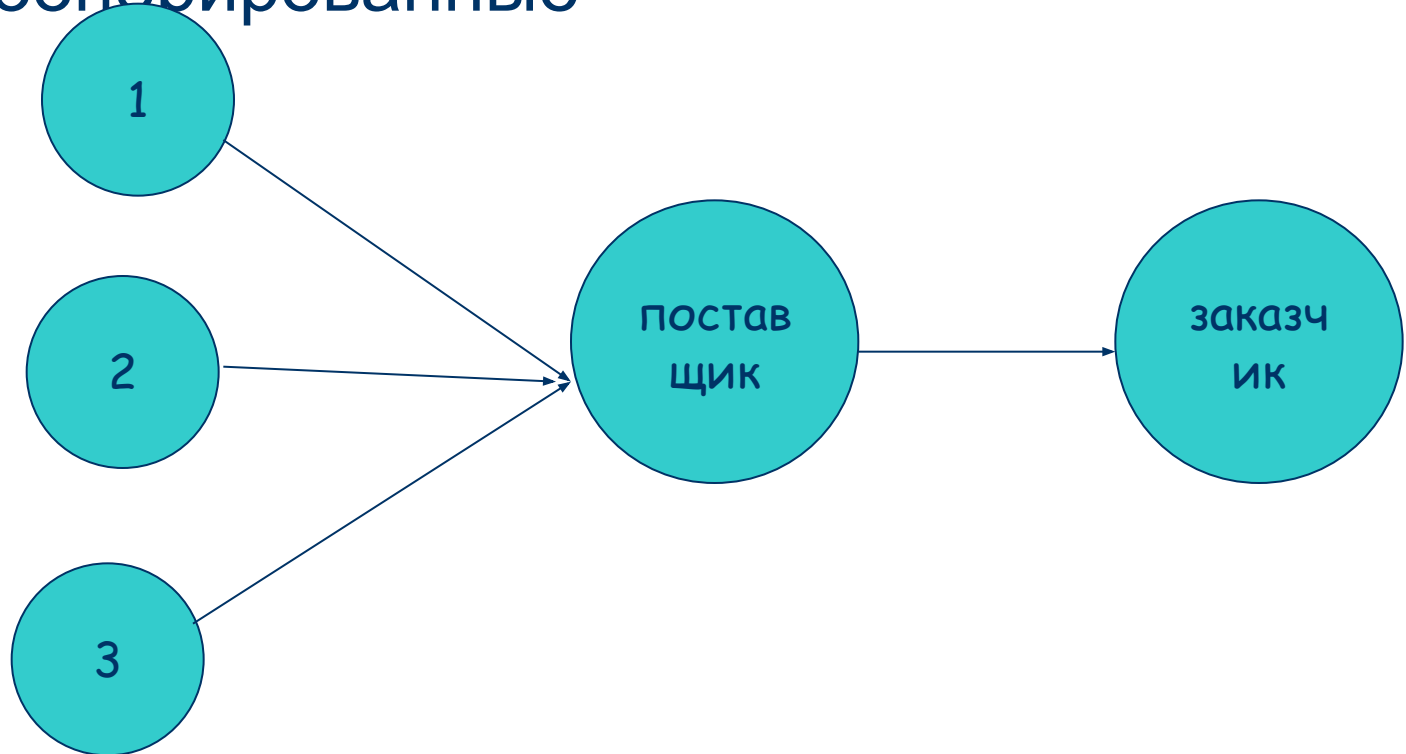
Виды договорных связей

- Г) субисполнительские



Виды договорных связей

- В) кооперированные



Группы договорных связей.

- **Основные договорные связи.** Сюда относятся договоры поставки, оптовой купли-продажи, поставки для государственных нужд, контрактации сельскохозяйственной продукции, договор товарного кредита, который предусматривает обязательство купли-продажи или поставки с условием оплаты стоимости товара в будущем. В хозяйственных целях используется также договор мены
- **Посреднические договорные связи:** договоры комиссии, консигнации, франшиза, поручения, договоры торгового агентирования и некоторые другие.
- **Договорные связи, способствующие исполнению основных договорных связей.** Так, по договору выполнения маркетинговых работ исполнитель обязуется провести маркетинговые исследования в соответствии с заданием заказчика и передать ему результат в документированном виде, а заказчик обязуется оплатить работу.
- **Организационные договорные связи.** Это договоры: об организации взаимосвязанной деятельности по материальному снабжению или сбыту товаров; между органами исполнительной власти о межрегиональных поставках товаров; органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми компаниями по вопросам осуществления торговли товарами.
- **Специальные договорные связи.** Так, существенными особенностями характеризуется структура связей по поставкам (закупкам) продукции для государственных нужд. При этом возможны одноуровневые и двухуровневые договорные связи (см. ст. 495 - 504 ГК).

Дистанционный способ продаж

- "Дистанционный договор" Директива определяет как "всякий договор по продаже товаров или предоставлению услуг, заключаемых между поставщиком и потребителем в соответствии с рассчитанной на неоднократное применение схемы предоставления товаров или услуг на расстоянии в период времени, предшествующий заключению договора, и в момент заключения договора".
- Закон РФ "О защите прав потребителей"
- Директива ЕС N 97/7 ЕС от 20 мая 1997 г. "О защите прав потребителей"
- ГК РФ "О продаже товаров по образцам" (ст. 497 ГК РФ), Постановление Правительства РФ от 21 июля 1997 г. N 918 "Об утверждении Правил продажи товаров по образцам".

Дистрибьюторское соглашение

- дистрибьютор должен:
 - а) приобретать и перепродавать товар от своего имени и за свой счет;
 - б) принимать на себя организацию продаж на определенной территории;
 - в) не создавать обязательств для производителя;
 - г) воздерживаться от размещения товаров конкурентов"
- Руководство по составлению дистрибьюторских соглашений (публикация Международной торговой палаты)

Судебная практика

- отсутствует единый подход к соотношению дистрибьюторского договора с договорами иных типов.
- Например, по одному из дел Высший Арбитражный Суд РФ признал, что дистрибьюторский договор, заключенный сторонами спора, следует признать договором об организации поставок с оказанием услуг по поиску покупателей. К аналогичному выводу пришел и окружной арбитражный суд Московского округа.
- Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18 мая 1999 г. N 7073/98.
- Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 8 сентября 2004 г. N КГ-А40/7728-04.

Консигнационный договор (consignment agreement).

- Этот вид договора не регулируется специально законодательством, а в правовом смысле представляет собой разновидность договора комиссии, и к нему применяются нормы договора комиссии.
- Консигнационный договор - это результат международной коммерческой практики. Сущность его состоит в том, что консигнатор (consignee) реализует от своего имени, но за счет консигнанта (consignor) переданные ему в соответствии с договором товары с консигнационного склада (consignment warehouse) в стране импорта в определенный срок и за вознаграждение.
- Консигнационные склады именуются еще, например в США, как "бондовые склады" (bonded warehouse). В России - это таможенные склады. На них можно не только хранить товары до реализации, но также и выполнять многие операции с ними: упаковка, переупаковка, розлив, обработка, переработка, маркировка и прочее.

Консигнационные соглашения

- Консигнант (продавец) по договору передает товар на склад посредника (консигнатора).
- Консигнатор обязан реализовать товар от собственного имени за счет консигнанта.
- Дополнительным условием консигнации может быть приобретение части или всего нереализованного товара консигнатором. Однако гораздо чаще используется правило о том, что не реализованный в течение какого-либо срока товар подлежит возврату консигнанту.
- Подобная схема позволяет расширить сеть продаж и произвести, например, оплату таможенных пошлин уже в момент, когда подобран покупатель.
- разновидностью договора комиссии, как договор консигнации, комитент-изготовитель передает товары на склад комиссионера-консигнатора, обязанного затем реализовать этот товар от своего имени.

Трансформация консигнации

- "По истечении двух лет с даты поставки товара ответчик стал собственником и должен был заплатить истцу его стоимость. Отношения между сторонами трансформировались в договор купли-продажи". За истцом соответственно было признано право расторгнуть договор, руководствуясь нормами, регулирующими договор купли-продажи. В данном случае это были ст. 25 и 64 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венской конвенции)
- При отсутствии в договоре консигнации соответствующего условия о "трансформации" за комиссионером сохраняется право собственности на товары, а значит, и право заявить виндикационный иск/

(МКАС. Арбитражная практика за 1997 г.)