

Непрямий збут від імені українського торгового партнера

1. Вступ

2. Збут коштом українського імпортера

Договори дистрибуції

Особливості договорів дистрибуції

3. Збут коштом іноземного продавця

3.1. Договори комісії

Відступ від вказівок комітента

Комісійна плата

Право на відмову від договору комісії

3.2. Договори консигнації

Особливості договорів консигнації

В

Співпраця з українськими посередниками має широке застосування у сфері міжнародної торгівлі. Це пов'язано з тим, що українські торгові партнери обізнані з потребами та тенденціями свого власного ринку та розуміють їх, завдяки чому вони здатні успішно здійснювати комерційні операції.

У цій статті висвітлюються найважливіші угоди між іноземними продавцями та українськими торговими посередниками, на основі яких здійснюється збут продуктів і послуг від імені українського партнера.

Збут коштом українського імпортера

Договори дистрибуції

Незважаючи на те, що терміни «дистрибуція» та «дистриб'ютор» в окремих випадках знаходять своє використання в українському законодавстві (наприклад, щодо торгівлі транспортними засобами та запчастинами до них, а також лікарськими засобами), договір дистрибуції загалом залишається без спеціального законодавчого регулювання. Втім, у сфері зовнішньої торгівлі часто має місце укладання договорів дистрибуції на підставі принципу свободи договорів.

Договір дистрибуції – це договір, за яким одна сторона (іноземний постачальник) зобов'язується безперервно постачати продукти іншій стороні (українському дистриб'ютору), а український дистриб'ютор зобов'язується викупати ці продукти для їхнього подальшого продажу від власного імені та у власних інтересах.

Особливості договорів дистрибуції

У якості постачальника може виступати не лише виробник, а й експортер або продавець. Дистриб'ютор купує товари для їхнього подальшого продажу в межах узгодженої території.

Слід зважати на неприпустимість будь-яких застережень у господарському договорі, якими встановлюються винятки або обмеження відповідальності виробника (продавця) продукції. Господарсько-правова відповідальність виробника за недоброякісні продукти встановлена законом і діє незалежно від наявності того чи іншого застереження у відповідному договорі.

Збут коштом іноземного продавця

Договори комісії

У випадку з договорами комісії мова йде про вчинення одного або декількох правочинів від власного імені, але за кошти комітента (іноземного продавця) та на платній основі. Комітенту може бути встановлена заборона щодо укладання договорів комісії з іншими особами.

Відступ від вказівок комітента

Комісіонер (український бізнес-партнер) має право відступити від вказівок комітента, якщо цього вимагають інтереси комітента (іноземного продавця), і комісіонер не міг попередньо запитати комітента або не одержав у розумний строк відповіді на свій запит. У цьому разі комісіонер повинен якомога швидше повідомити комітента про допущені відступи від його вказівок.

Українському бізнес-партнеру може надаватися право відступати від вказівок комітента без попереднього запиту, але з обов'язковим повідомленням комітента про допущені відступи.

Український торговий партнер, який продав майно за нижчою ціною, повинен сплатити комітенту різницю з власної кишені. Від цього обов'язку він звільняється лише в тому випадку, якщо доведе, що не мав можливості продати це майно за погодженою ціною та що його продаж за нижчою ціною попередив більші збитки.

Якщо комісіонер придбав майно за вищою ціною, ніж було погоджено, комітент має право не прийняти його, заявивши про це комісіонерові в розумний строк після отримання від нього повідомлення про цю купівлю.

Якщо український торговий партнер вчинив правочин на більш вигідних умовах, ніж було домовлено, то додатково одержана вигода належить іноземному продавцю.

Комісійна плата

Якщо договір комісії не був виконаний з причин, які залежали від комітента, комісіонер має право на комісійну плату на загальних підставах. У договорі може бути передбачена додаткова плата а, якщо комісіонер поручився за виконання правочину.

У разі розірвання або односторонньої відмови від договору комісії український торговий партнер має право на оплату фактично вчинених дій. Він має право відраховувати належні йому за договором суми з усіх грошових коштів, що надійшли до нього для іноземного продавця (якщо інші кредитори іноземного продавця не мають переважного перед ним права на задоволення своїх вимог із грошових коштів, що належать іноземному продавцю).

Слід зважати на те, що комісіонер для забезпечення своїх вимог за договором комісії має право притримати річ, яка повинна бути передана комітенту.

Право на відмову від договору комісії

Іноземний продавець має право відмовитися від договору комісії. Якщо договір комісії укладено без визначення строку, то іноземний продавець повинен не пізніше ніж за 30 днів повідомити українського бізнес-партнера про відмову від договору. При цьому український бізнес-партнер має право на відшкодування витрат, зроблених ним у зв'язку з виконанням договору.

Український комісіонер має право відмовитися від договору комісії лише тоді, коли строк не встановлений договором. Він повинен повідомити іноземного продавця про відмову від договору не пізніше ніж за 30 днів.

У разі відмови комісіонера від договору комісії комітент повинен розпорядитися своїм майном, яке є у комісіонера. У разі відмови комітента від договору комісії він повинен зробити це у встановлений договором строк або негайно (якщо такий строк не встановлений). У випадку відмови українського комісіонера цей строк складає 15 днів від дня отримання повідомлення про відмову. У разі невиконання комітентом цього обов'язку український комісіонер має право передати зазначене майно на зберігання за кошти комітента або продати це майно за найвигіднішою для комітента ціною.

Договори консигнації

Договори консигнації у сфері зовнішньої торгівлі є дієвим засобом для розширення ринків, якщо існує потреба у складських приміщеннях на території України. У цивільному та господарському законодавстві України відсутнє регулювання договорів консигнації; у валютному та податковому законодавстві можна знайти лише визначення консигнаційної операції.

При цьому мова йде про операції з реалізації товарів, відповідно до яких одна сторона (консигнатор, український торговий партнер) зобов'язується за дорученням іншої сторони (консигнанта, іноземного продавця) протягом визначеного часу за обумовлену винагороду продати з консигнаційного складу від свого імені товари, які належать консигнанту (іноземному продавцю).

Однак в українському законодавстві закріплений принцип свободи договорів, який надає підприємцям право укладати будь-які види угод/договорів. Виняток становлять лише такі угоди, які прямо та у виключній формі заборонені законами України.

Особливості договорів консигнації

Строк дії договору консигнації – у залежності від властивостей товару – може складати від 3 місяців до 1 року або від 1 до 5 років. Якщо товар не був реалізований у визначений строк, сторони в договорі можуть передбачити, що український бізнес-партнер зобов'язується викупити цей товар за власний кошт або повернути його іноземному продавцю.

Іноземний продавець може встановлювати як максимальну, так і мінімальну вартість товару. У договорі має бути чітко прописаний строк надходження платежів на рахунок іноземного продавця.

У договорі також необхідно передбачити розмір та порядок виплати винагороди консигнатору (українському торговому партнеру). Така винагорода може бути визначена як певний відсоток від вартості реалізованої продукції, або це може бути чітко встановлена сума. Строк виплати винагороди також встановлюється в договорі.