

Правовое положение дилера розничной маркетинговой сети (на примере сети Oriflame).

Шишкина Анна Дмитриевна

Студентка 3-го курса

НОО ВПО НП Тульский Институт Экономики и информатики, Тула, Россия

E-mail автора: kaflaw@tiei.ru

Крупные маркетинговые розничные сети по продаже косметики – реальность нашего времени. Они вовлекают в себя десятки и сотни тысяч людей. Каждый в этом бизнесе, а автор данной работы уверена, что это именно бизнес, ищет что-то своё. Кто-то находит, кто-то нет, но каждый, неизбежно, вовлекается в особую систему общественных экономико-правовых отношений. Рассмотрению компонентов юридического статуса рядового дилера в этой системе на примере сети Oriflame.

Основополагающим документом, регламентирующим взаимодействие сети и дилера, является гражданско-правовое соглашение – договор. Проводя его анализ, сразу обращается внимание на то, что стороны данного договора именуются Продавец и Покупатель, то есть сеть в лице конкретного подписанта договора взаимодействует напрямую со своим дилером, оставляя за кадром всех тех, кто войдёт уже в его сеть и закажет у него продукцию. Иными словами дилер, с точки зрения данного договора, покупает всю продукцию только для себя и полностью несёт ответственность за передачу её другим лицам, выступающим конечными заказчиками продукции. При этом необходимо учитывать, что по тексту договор между сетью и дилером выступает как простой договор купли-продажи, не предусматривающий даже постоянности в отношениях, например виде поставок, в системе СЕТЬ <=> ДИЛЕР.

На практике всё несколько иначе. Фактически взаимоотношения между сетью и дилером строятся по классическим канонам взаимоотношений регулируемых по договору комиссии. Договор комиссии относится к числу договоров по оказанию нематериальных посреднических услуг, главным образом при осуществлении торговых операций. Совершение сделок с такими объектами, как автомобиль, квартира, дом, дача, и многими другими требует определенных навыков, знания цен, правил оформления сделок и т. д. А всё это и входит в обязанности рядового дилера, при этом, если сделки с указанными выше вещами происходят не регулярно, за редким исключением, то продажа косметики осуществляется практически ежедневно. В сложившихся условиях не совсем понятно: почему сеть предпочитает заключать с дилерами абстрактный договор купли-продажи, когда договор комиссии значительно ближе к содержанию функционирования сети.

Благодаря договору комиссии участники гражданского оборота имеют возможность приобретать или продавать имущество, приобретать права и принимать обязанности, не только не принимая личного участия в сделке в качестве непосредственного продавца или покупателя имущества, но и не сообщая контрагенту, в чьих интересах продается или приобретается имущество. Договор комиссии является тем правовым основанием, которое дает комиссионеру право, действуя от собственного имени, отчуждать имущество комитента либо приобретать для него имущество.

Договор комиссии не порождает отношений представительства. Комиссионер действует, хотя и в интересах комитента, но от собственного имени, что исключает возможность возникновения отношений представительства (п. 2 ст. 182ГК). Комиссионер становится стороной в сделке, совершенной им с третьим лицом, приобретает по ней права и обязанности. Лицо, заключающее договор с комиссионером, само не становится участником договора комиссии. Между ним и комиссионером существует самостоятельный договор, который подчиняется особым правилам в зависимости от того, какой именно договор заключен.

В договоре комиссии выделяют внутреннюю и внешнюю сторону взаимоотношений участников. Внутренние отношения складываются между комитентом

и комиссионером, а внешние — между комиссионером и третьим лицом. Договор комиссии является всегда возмездным, а также тем, что в действиях комиссионера всегда должно присутствовать совершение сделок, хотя они могут этим и не ограничиваться. Целью договора комиссии является юридическое оформление отношений торгового посредничества, с его помощью заключаются сделки по возмездной реализации имущества, не принадлежащего самому комиссионеру.

Законом договор комиссии определен как такой договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента (п. 1 ст. 990 ГК). Особыми видами договора комиссии являются отношения собственника товара с брокером, дилером, консигнатором и другими участниками оборота. Отмеченные разновидности получили юридическое закрепление и в российском законодательстве. Стороны в договоре комиссии именуется комиссионер и комитент. Комитентом является гражданин или организация, в интересах, которых совершаются сделки по приобретению или продаже принадлежащего им имущества. Комиссионером является лицо, совершающее соответствующие сделки в интересах комитента. Комиссионером может выступать и гражданин, и организация. Хотя в законе прямо и не предусмотрено, что деятельность комиссионера относится к предпринимательской, в подавляющем большинстве случаев комиссионер осуществляет именно предпринимательскую деятельность. Предмет договора не следует сводить исключительно к процедуре заключения сделки. На комиссионере лежит обязанность выставить товар для продажи, подыскать покупателя (контрагента), а также соблюсти все требования закона при совершении сделки.

Комиссионная торговля по отношению к покупателям (третьим лицам) существенно не отличается от розничной купли-продажи. Заключаемый комиссионером договор относится к числу публичных. Поскольку в качестве комиссионера выступает коммерческая организация или гражданин-предприниматель, на комиссионную продажу товаров гражданам для целей потребления распространяются нормы Закона РФ о защите прав потребителей. Правовое регулирование отношений между комиссионером и третьим лицом осуществляется в соответствии с правилами, предусмотренными законом для соответствующей сделки. Так, при заключении в интересах комитента договора купли-продажи комиссионер становится продавцом в договоре купли-продажи, заключенном им с третьим лицом, и несет все права и обязанности продавца, включая ответственность за продажу товара с недостатками.

Действующее законодательство предоставляет участникам имущественного оборота возможности заключения договора комиссии на различных условиях, характерных для развитых рыночных отношений. Так, договор может быть заключен как на срок, так и без указания срока. Сроком действия договора комиссии является период времени, в течение которого комиссионер обязан исполнить все обязанности по договору комиссии. Действия комиссионера не исчерпываются обязанностью совершить сделку, он обязан отчитаться перед комитентом, вручить ему имущество или деньги, что также требует времени. Стороны вправе накладывать определенные ограничения друг на друга при заключении договора комиссии. Например, с целью защиты экономических интересов комиссионера договор может быть заключен с указанием территории его исполнения, при этом на комитента может быть возложена обязанность не заключать, с другими лицами аналогичных договоров комиссии и т. п. (п. 2 ст. 990 ГК)

Подводя итог рассмотрению правового положения рядового дилера в маркетинговой сети, следует отметить, что договор комиссии значительно ближе к сути взаимоотношений в системе СЕТЬ <=> ДИЛЕР, именно поэтому ему и была посвящена значительная часть данной работы, где автор пыталась сформулировать позитивную правовую модель взаимодействия системы, хотя на практике сложился описанный в начале данной работы деловой обычай...