



Вікторія Резнікова

докторка юридичних наук, професорка,
завідувачка кафедри економічного права
та економічного судочинства
Навчально-наукового інституту права
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(Київ, Україна)
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0149-0710>
Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/O-4799-2018>
reznikova.vv78@gmail.com

Ірина Кравець

кандидатка юридичних наук, доцентка,
доцентка кафедри економічного права
та економічного судочинства
Навчально-наукового інституту права
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(Київ, Україна)
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7523-5045>
Researcher ID: <http://www.researcherid.com/rid/O-3908-2018>
ikravets104@gmail.com



УДК 346.3+346.34

ПОСЕРЕДНИЦЬКІ ДОГОВОРИ ЯК РЕГУЛЯТОР ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

АНОТАЦІЯ. Торговельна діяльність є одним із найпоширеніших видів економічної діяльності в Україні. Зокрема й нині – в умовах воєнного стану в нашій країні торгівля залишається пріоритетною сферою економіки. Виробник товарів може або сам займатися їх реалізацією, або залучати для збуту посередників. У випадку залучення торгових посередників, вони, використовуючи свої знання, навички, уміння, можуть принести товаровиробнику більше користі, ніж якби він здійснював збутову діяльність самостійно. Послугами торгових посередників можуть користуватися також продавці (постачальники) товарів, а також у випадку необхідності – і покупці. Важливими для просування товарів на ринку є також такі суб'єкти господарювання, як дистриб'ютори і дилери, які не є посередниками в правовому розумінні, оскільки виступають стороною договору від власного імені та за свій рахунок, але з економічної точки зору дистриб'юторська та дилерська діяльність є посередницькою. Важлива роль посередницьких договорів як регуляторів торговельних відносин, фрагментарне їх нормативно-правове регулювання, зокрема непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку діяльність, недостатнє дослідження у наукових працях зумовлюють актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є формулювання поняття “посередницький договір у сфері торгівлі”, з'ясування правової природи та виокремлення ознак посередницьких договорів у сфері торгівлі та непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу.

У сфері торгівлі укладають “класичні” посередницькі договори (доручення, комісії та агентський), а також виокремлюють непоіменовані торговельні договори, що мають посередницьку природу (дистриб’юторський, дилерський). У статті доведено, що змістом посередницького договору в сфері торгівлі є діяльність посередника з надання відповідних послуг замовникові, зокрема й при укладанні торговельних договорів (поставки, купівлі-продажу, контракції сільськогосподарської продукції, міни (бартеру)). Мета – забезпечення інтересів однієї особи (замовника) діями іншої особи (посередника).

Проаналізовано специфіку суб’єктного складу посередницьких договорів у сфері торгівлі. У статті досліджено особливості правової природи непоіменованих торговельних договорів, що мають посередницьку природу (дистриб’юторського та дилерського).

Сформульовано визначення поняття “посередницький договір у сфері торгівлі”, виокремлено ознаки посередницьких договорів у сфері торгівлі, а також ознаки непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу.

Ключові слова: посередницький договір; договір доручення; договір комісії; агентський договір; дистриб’юторський договір; дилерський договір.

Торговельна діяльність є одним із найпоширеніших видів економічної діяльності в Україні. Зокрема й зараз – в умовах воєнного стану в нашій країні торгівля залишається пріоритетною сферою економіки. Все більшого значення набувають гарантії реального і повного забезпечення прав та обов’язків суб’єктів господарювання. До таких гарантій слід віднести закріплену за учасниками господарського обороту можливість отримувати послуги та допомогу торгових посередників. Найпоширенішими формами опосередкування торговельних відносин із надання посередницьких послуг, що спрямовані на виконання торговим посередником юридичних та/або фактичних дій в інтересах замовника, на тепер традиційно визнаються господарські договори доручення, комісії, агентування. Виробник товарів може або сам займатися їх реалізацією, або залучати для збутової діяльності посередників. У випадку залучення торгових посередників, вони, використовуючи свої знання, навички, уміння, можуть принести товаровиробнику більше користі, ніж якби він здійснював збутову діяльність самостійно. Послугами торгових посередників можуть користуватися також продавці (постачальники) товарів, а також у випадку необхідності – і покупці. Важливими для просування товарів на ринку є також такі суб’єкти господарювання, як дистриб’ютори і дилери, які не є посередниками в правовому розумінні, оскільки виступають стороною договору від власного імені та за свій рахунок, але з економічної точки зору дистриб’юторська та дилерська діяльність є посередницькою. Важлива роль посередницьких договорів як регуляторів торговельних відносин, фрагментарне їх нормативно-правове регулювання, зокрема непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку діяльність, недостатнє дослідження у наукових працях зумовлюють актуальність обраної теми дослідження.

Щодо ступеня наукової розробки комплексного підходу до посередницьких договорів як регуляторів торговельних відносин, то необхідно відзначити, що нині він є недостатнім. Серед учених-правознавців окремі аспекти посередницьких договорів досліджували В. Васильєва, І. Галушина, В. Резнікова, Г. Сальнікова, К. Хрімлі та ін. Поняття торговельного посередництва, його призначення, особливості здійснення розглядаються також представниками економічної науки, зокрема такими вченими, як А. Дунська, А. Мельник, А. Поповіченко, А. Савощенко, Н. Трішкіна, Л. Шестопалова. Правову природу непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу (дистриб'юторського та дилерського) досліджували С. Бервено, О. Зуєва, Б. Орленко, Л. Мартинюк та ін.

Метою дослідження є формулювання поняття “посередницький договір у сфері торгівлі”, з'ясування правової природи та виокремлення ознак посередницьких договорів у сфері торгівлі та непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу.

У сфері торгівлі укладають “класичні” посередницькі договори (доручення, комісії та агентський), а також виокремлюють непоіменовані торговельні договори, що мають посередницьку природу (дилерський, дистриб'юторський).

Змістом посередницького договору в сфері торгівлі є діяльність посередника з надання відповідних послуг замовникові, зокрема й при укладанні торговельних договорів (поставки, купівлі-продажу, контрактації сільськогосподарської продукції, міни (бартеру)). Мета – забезпечення інтересів однієї особи (замовника) діями іншої особи (посередника). Найзагальнішим і принципово важливим для посередницьких договорів, пов'язаних із реалізацією товарів, є те, що право власності на нього не переходить до контрагента за договором. Особистісно-довірительних відносин між сторонами підприємницьких договорів не виникає, а отже, не виникає їх і між сторонами посередницького договору, який укладається у сфері господарювання і є, як правило, підприємницьким. Сторони посередницького договору у сфері торгівлі є учасниками господарських відносин. Ці майнові за своєю економічною природою відносини, як відносини обміну, є самостійними, заснованими на началах оплатності й еквівалентності, мають товарно-грошову форму. Посередницький договір у сфері торгівлі у зв'язку з цим є оплатним договором, за яким посередник має право вимагати виплати йому обумовленої угодою сторін винагороди за надану ним посередницьку послугу, вчинені юридичні та/або фактичні дії в інтересах замовника, а також відшкодування понесених ним у зв'язку з цим фактичних витрат.

Сторонами посередницького договору є торговий посередник, який діє в інтересах та за рахунок замовника (виробника, продавця, постачаль-

ника, покупця, контрактанта) щодо надання останньому посередницької послуги, а також безпосередньо сам замовник (виробник, продавець, постачальник, покупець, контрактант), задля задоволення господарських потреб якого така діяльність здійснюється.

Специфіка суб'єктного складу посередницького договору полягає в тому, що посередник – це завжди підприємець, що володіє високою кваліфікацією у сфері здійснюваної ним посередницької діяльності, відзначається професіоналізмом, необхідним для надання посередницьких послуг, та відповідним рівнем знань у тій сфері, де такі послуги надаються. Торговим посередником є суб'єкт господарювання, що вчиняє дії юридичного та/або фактичного характеру, виступаючи в господарсько-торговельному обороті від власного імені, однак завжди в інтересах замовника. Діяльність торгового посередника має самостійний, систематичний (постійний) характер, є основним та/або виключним видом діяльності для посередника. Статус суб'єкта господарювання закріплюється за торговим посередником при його державній реєстрації, сам факт якої і є отриманням статусу, набуттям додаткового порівняно із загальними правами й свободами правового простору для здійснення професійної діяльності.

Торгові посередники, як правило, спеціалізуються на певних групах товару, вони постійно відслідковують ситуацію на певному сегменті товарного ринку. Унаслідок цього торгові посередники швидше, ніж виробники товарів, знаходять контрагентів, зацікавлених у купівлі таких товарів. Завдяки постійному моніторингу попиту та пропозиції на відповідні групи товарів торгові посередники мають змогу інформувати товаровиробників про основні тенденції ринкової кон'юнктури та її показників.

Визначають такі функції торгових посередників:

- 1) дослідницька робота – збір інформації, необхідної для планування і покращення обміну;
- 2) стимулювання збуту – короткотермінові заходи, спрямовані на збудження швидкої реакції ринку у відповідь на пропоновану фірмою продукцію;
- 3) встановлення контактів – налагодження і підтримання зв'язків із потенційними покупцями;
- 4) пристосування товарів – підгонка товару під вимоги покупців, це стосується таких видів діяльності, як виробництво, сортування, монтаж, упакування;
- 5) проведення переговорів – спроби узгодження цін та інших умов для подальшого акту передачі власності;
- 6) організація товароруку – транспортування і складування товарів;
- 7) фінансування – пошук та використання коштів для покриття витрат діяльності з доставки товарів до споживачів;

8) прийняття ризику – прийняття на себе відповідальності за доведення товарів до кінцевих споживачів¹.

Замовником у посередницьких договорах у сфері торгівлі може бути виробник, продавець, постачальник, покупець, контрактант, який надав на підставі посередницького договору торговому посередникові право на вчинення у сфері торгівлі певних юридичних та/або фактичних дій, хоч переважно й від власного імені, але в його інтересах та за його рахунок, з метою встановлення торговельних зв'язків із третіми особами з приводу продажу та/або купівлі товарів.

Основними договорами, якими в практиці господарювання, зокрема й у сфері торгівлі, опосередковуються посередницькі правовідносини, є: договір доручення, комісії та агентський договір. Ці види договорів, їх спільні та відмінні риси детально проаналізовані В. Резніковою у своїй монографії².

Ці види посередницьких договорів є поіменованими, оскільки чітко врегульовані у законодавстві України. Зокрема, договору доручення присвячена глава 68 підрозділу 1 розділу III Книги п'ятої Цивільного кодексу України (далі – ЦК України)³, договору комісії – глава 69 підрозділу 1 розділу III Книги п'ятої ЦК України, агентському договору – глава 31 розділу VI Господарського кодексу України (далі – ГК України)⁴.

Важливою ознакою посередницьких договорів у сфері торгівлі є те, що *право власності на товар не переходить до торгового посередника*. Стаття 1018 ЦК України, на основі якої майно придбане комісіонером за рахунок комітента, є власністю комітента, має імперативний характер. І ця обставина, серед іншого, дає підстави відносити договір комісії до сфери договорів про надання послуг, оскільки інша її конструкція свідчила б про наявність не договору комісії, а іншого договору (наприклад, купівлі-продажу). Якщо, скажімо, одна сторона купує майно від свого імені і набуває щодо нього право власності з метою продати його в майбутньому іншому суб'єкту, то виникає два самостійних договори купівлі-продажу, а не договір комісії, за яким одна особа купує майно (товар) для іншої особи. Торговий посередник діє в інтересах, під контролем та за рахунок замовника (на умовах найбільш вигідних саме для замовника, а зроблені посередником витрати мають бути об'єктивно необхідними). Щоправда, в ЦК УРСР 1963 р. норма аналогічна за суттю до ст. 1018 ЦК України (ст. 398) мала більш широкий зміст. У ній, зокре-

¹ "Торгівельно-посередницька діяльність: сутність, функції, види та проблеми" <http://osvita.ua/vnz/reports/econom_ridpr/18105> (дата звернення: 22.03.2022).

² В. Резнікова, *Правове регулювання посередництва у сфері господарювання* (теоретичні аспекти) (Видавництво Хмельницького університету управління та права 2010) 251–71.

³ Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>> (дата звернення: 22.03.2022).

⁴ Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>> (дата звернення: 22.03.2022).

ма, закріплювалося право власності комітента не тільки на майно, яке комітент передав комісіонерові для здійснення з ним правочину. Насамперед ідеться про майно, яке комітент передав комісіонерові для продажу. Ця обставина призводить до таких юридичних наслідків: а) у зв'язку з тим, що комітент є власником майна, яке було придбано для нього комісіонером, то для останнього воно є чужим майном. Тому комісіонер повинен передати комітентові все одержане за договором комісії (ч. 1 ст. 1022 ЦК України); б) комітент як власник несе ризик випадкового знищення та випадкового пошкодження майна (ст. 323 ЦК України). Таким чином, якщо майно, що належить комітентові, буде знищено або пошкоджено внаслідок випадкових обставин, збитки понесе комітент, який не має права вимагати їх відшкодування від будь-якої особи. Окрім того, за посередницькими договорами комерційний інтерес посередника полягає в отриманні винагороди за вчинення юридичних та/або фактичних дій в інтересах, під контролем та за рахунок замовника. Така винагорода не має нічого спільного з отриманням виручки (прибутку) від продажу майна (товару) в господарському обороті. З огляду на це можна стверджувати, що договори, якими опосередковуються посередницькі правовідносини, потрібно все ж кваліфікувати як договори про надання посередницьких послуг, оскільки змістом посередництва є передусім надання замовникові посередницької послуги, а не торговельна діяльність, хоча остання може супутньо входити до предмету посередницького договору поряд із посередницькою послугою (остання завжди буде в основі предмету договору). У посередницьких правовідносинах завжди є особа (замовник), для якої вчиняються дії посередником (виконавцем)⁵.

Посередницький договір у сфері торгівлі – це дво- або багатосторонній господарський договір платного характеру, за яким одна сторона (посередник) в інтересах іншої сторони (замовника) переважно від власного імені та/або в окремих випадках, коли до складу посередницької послуги входить супутнє вчинення окремих дій від імені замовника та за його рахунок, вчиняє дії юридичного та/або фактичного характеру, спрямовані на встановлення торговельних зв'язків з іншими суб'єктами господарювання, укладення торговельних угод, що є змістом посередницької послуги.

На основі аналізу чинного законодавства України та правової доктрини обґрунтованим видається виокремлення таких *ознак посередницьких договорів у сфері торгівлі*:

1) це різновиди господарських договорів з усіма притаманними їм ознаками;

2) предметом посередницьких договорів у сфері торгівлі є надання торговими посередниками посередницьких послуг замовникам (вироб-

⁵ Резнікова (н 2) 244.

никам, продавцям, постачальникам, покупцям, контрактантам) щодо встановлення торговельних зв'язків із третіми особами з приводу продажу та/або купівлі товарів, що створюють благо, яке, зі свого боку, має вартісну природу;

3) опосередковують відносини, учасником яких є особа (торговий посередник), яка у правовідношенні діє не за власний рахунок та у власних інтересах, а за рахунок та в інтересах іншої особи (замовника);

4) право власності на товар за договорами, які укладаються при встановленні торговельних зв'язків як наслідок надання посередницької послуги у сфері торгівлі, не переходить до торгового посередника;

5) комерційний інтерес торгових посередників полягає в отриманні винагороди за вчинення юридичних та/або фактичних дій в інтересах, під контролем та за рахунок замовників (виробників, продавців, постачальників, покупців, контрактантів);

6) мета – забезпечення інтересів замовників (виробників, продавців, постачальників, покупців, контрактантів) діями торгових посередників;

7) сторонами посередницьких договорів у сфері торгівлі (торговими посередниками та замовниками) можуть бути виключно суб'єкти господарювання, визначені ч. 2 ст. 55 ГК України;

8) дво- або багатосторонній характер, кожна зі сторін таких договорів наділена взаємними правами та обов'язками;

9) переважно оплатний характер, зокрема, договори комісії та агентські договори завжди оплатні, договори доручення можуть бути безоплатним, якщо це прямо ними передбачено;

10) консенсуальний характер – договори вважаються укладеними з моменту досягнення сторонами згоди за всіма істотними умовами договорів, якщо інше не передбачено законом.

Після визначення ознак посередницьких договорів у торгівлі варто розглянути особливості непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу, зокрема дистриб'юторського та дилерського договорів.

Дистриб'юторський і дилерський договори належать до непоіменованих договорів, оскільки вони не визначені законодавством України, але відповідають загальним засадам права. Попри відсутність у законодавстві України вимог щодо істотних умов, порядку укладення, зміни та розірвання дистриб'юторських договорів, сформульовані окремі визначення щодо порядку здійснення дистриб'юторської діяльності певними видами товарів. Зокрема, відповідно до п. 3 Порядку здійснення оптової та роздрібною торгівлі транспортними засобами та їх складовими, що мають ідентифікаційні номери

дистриб'ютор – це суб'єкт господарювання, який уповноважений виробником на здійснення продажу транспортних засобів та їх складових частин, що мають ідентифікаційні номери, і організацію проведення передпродажної підготовки, гарантійного та післяпродажного обслуговування через свою дилерську мережу і поставлений на облік відповідно у Головному сервісному центрі МВС і Держпродспоживслужбі⁶.

Тобто підкреслюється, що *дистриб'ютори* у сфері торгівлі транспортними засобами та їх складовими, що мають ідентифікаційні номери, здійснюють свою діяльність *через дилерську мережу*. Також на підзаконному нормативно-правовому рівні затверджено порядок проведення сертифікації підприємств, які здійснюють оптову реалізацію (дистрибуцію) лікарських засобів (наказ Міністерства охорони здоров'я України від 23 серпня 2005 р. № 421)⁷. Настанову “Лікарські засоби. Належна практика дистрибуції СТ-Н МОЗУ 42-1.0: 2014”, а також Настанову “Лікарські засоби. Принципи належної практики дистрибуції діючих речовин для лікарських засобів для людини. СТ-Н МОЗУ 42-5.2:2020” затверджено наказом Міністерства охорони здоров'я України від 16 лютого 2009 р. № 95 (у редакції наказу від 4 травня 2020 р. № 1023)⁸.

Дистриб'ютори придбавають товар у виробника і перепродують його на певній території (у країні або її частині) на певних умовах, дистриб'ютори можуть мати в країні дилерів (від англ. *deal* – угода), які продають товар кінцевим споживачам, тобто займаються роздрібною торгівлею.

Система продажів дистриб'ютора орієнтована на роботу з роздрібом через торгових представників, які регулярно відвідують торгові точки, щоб зробити замовлення. Дистрибуція (*distribution* – розподіл) – це якісний розподіл товару по кожному сегменту роздробу. Головне завдання дистрибуції, щоб у кожній торговій точці був у наявності товар у необхідному асортименті, необхідному запасі і в потрібному місці. Без особистого візиту торгового представника в торгову точку це неможливо зробити якісно⁹.

Сторонами дистриб'юторського договору є дистриб'ютор, який володіє налагодженими зв'язками товаророзподілу, та замовник (виробник,

⁶ Порядок здійснення оптової та роздрібною торгівлі транспортними засобами та їх складовими частинами, що мають ідентифікаційні номери, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2009 р. № 1200 <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1200-2009-%D0%BF#Text>> (дата звернення: 28.04.2022).

⁷ Порядок проведення сертифікації підприємств, які здійснюють оптову реалізацію (дистрибуцію) лікарських засобів, затверджений наказом Міністерства охорони здоров'я України від 23 серпня 2005 р. № 421 <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1013-05#Text>> (дата звернення: 29.04.2022).

⁸ Про затвердження документів з питань забезпечення якості лікарських засобів: Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 16 лютого 2009 р. № 95 (у редакції наказу Міністерства охорони здоров'я України від 4 травня 2020 р. № 1023) <<https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0095282-09#n17180>> (дата звернення 29.04.2022).

⁹ М Дорошук, ‘У чому різниця між дистрибутором та дилером’ <<https://kpd-expert.com/uk/2020/12/07/uchomu-riznytsya-mizh-dystrybutorem-i-dylerom>> (дата звернення: 27.04.2022).

продавець, постачальник, імпортер). Дистриб'ютор здійснює купівлю товару (групи товарів) у замовника на певних умовах, які відрізняються залежно від специфіки товару, що реалізується дистриб'ютором.

Наприклад, один виробник може мати і дистриб'юторів, і дилерів, які торгують у роздріб (так працюють продавці авто). Або мати тільки дистриб'юторів, якщо на певній території треба організувати значні складські запаси для просування широкого асортименту товарів (так працюють виробники косметики, побутової хімії). У цьому випадку дистриб'ютор придбаває товар у виробника і далі сам міркує, як його реалізувати на конкретній території (через дилерів, субдистриб'юторів або за звичайними договорами постачання покупцям – юридичним особам і підприємцям без додаткових умов)¹⁰. Тобто дистриб'ютори, організовуючи канали збуту, можуть укласти прямі договори з роздрібними продавцями, оптовими компаніями, а також із дилерами, які так само як роздрібні торговці є учасниками кінцевої ланки каналу товаророзподілу.

Неодмінною умовою дистриб'юторського договору є продаж товару під його аутентичною маркою, але при цьому товар після поставки та оплати стає власністю дистриб'ютора. Виробник не бере жодної участі у процесі створення дистриб'ютора як суб'єкта господарювання. Тобто дистриб'юторські договори укладаються з уже створеними і діючими суб'єктами господарювання. Найтипівішими умовами, на яких укладається цей договір, є зобов'язання дистриб'ютора придбавати товар в іншої сторони (виробника, який за цим договором виступає постачальником) і здійснювати його просування та реалізацію на визначеній договором території¹¹.

У дистриб'юторських договорах передбачаються умови щодо виключних прав та обов'язків виробника (постачальника, продавця) і дистриб'ютора щодо постачання та придбання товару на певній території або певному колу осіб; гарантований мінімум продаж; застосування стандартів і рекомендаційних цін, умов перепродажу товару; проведення маркетингових рекламних заходів (зокрема й рекламних) і підтримання належного рівня суспільної думки про товар; звітування дистриб'ютора; можливість здійснення постачальником контролю за діяльністю дистриб'ютора (доступ до його приміщень, дотримання стандартів і вказівок), а також можуть бути передбачені обов'язки виробника (постачальника, продавця) щодо надання ексклюзивного статусу (згода виробника (постачальника, продавця) не надавати право продажу на певній території іншим дистриб'юторам).

¹⁰ О Целуйко, 'Дистрибуція: збут із привілеями' <<https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-ved-i-valyutnye-operacii-7-distribuciya-sbyt-s-privilegiyami>> (дата звернення: 27.04.2022).

¹¹ О Зуєва, 'Правове регулювання дистрибуторської діяльності в Україні' [2015] 1 (14) Вісник АМСУ. Серія: "Право" 74.

Але, відповідно до норм українського законодавства, а саме Закону України “Про захист економічної конкуренції”¹², зазначені обмеження діяльності дистриб’ютора, на перший погляд, можуть здатися порушенням положень закону. Адже згідно зі ст. 6 цього Закону вони можуть розглядатись як антиконкурентні узгоджені дії, вчинення яких заборонено і тягне відповідальність. Натомість ст. 8 передбачає можливість встановлення певних обмежень тільки у разі: якщо вони не призводять до суттєвого обмеження конкуренції на всьому ринку чи в значній його частині, у тому числі монополізації відповідних ринків; обмеження доступу на ринок інших суб’єктів господарювання; економічно необґрунтованого підвищення цін або дефіциту товарів. Стаття 9 також допускає введення обмежень щодо передачі прав інтелектуальної власності або щодо використання об’єкта права інтелектуальної власності. Зокрема, це стосується обсягу прав, які надаються, строку та території дії дозволу на використання об’єкта права інтелектуальної власності, а також виду діяльності, сфери використання, мінімального обсягу виробництва¹³.

Дилерський договір теж належить до непоіменованих договорів, проте окремі аспекти врегульовані у чинному законодавстві України. Зокрема, у п. 3 Порядку здійснення оптової та роздрібною торгівлі транспортними засобами та їх складовими частинами, що мають ідентифікаційні номери сформульоване поняття “уповноваженого дилера” –

суб’єкт господарювання, який уповноважений дистриб’ютором на здійснення продажу транспортних засобів та їх складових частин, що мають ідентифікаційні номери, матеріально-технічна база якого відповідає основним критеріям оцінки торгово-сервісних потужностей і який від свого імені здійснює на договірних засадах продаж транспортних засобів та їх складових частин, що мають ідентифікаційні номери, проводить передпродажну підготовку, гарантійне та післяпродажне обслуговування і поставлений на облік відповідно у Головному сервісному центрі МВС і Держпродспоживслужбі¹⁴.

Тобто характерною ознакою як дистриб’ютора, так і дилера є те, що вони виступають від свого імені, за свій рахунок та у власному інтересі.

Сторонами дилерського договору є суб’єкти господарювання, дилер, будучи стороною дилерського договору, купує товар з метою подальшої реалізації товару споживачеві. Метою діяльності дилера є подальший продаж товару.

¹² Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 р. № 2210-III <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>> (дата звернення: 27.04.2022).

¹³ Л. Мартинюк, ‘Дистриб’юторський договір та його місце в системі цивільно-правових договорів’ (2018) 31 Правова держава 166.

¹⁴ Порядок здійснення оптової та роздрібною торгівлі транспортними засобами... (н 6).

У науковій літературі обґрунтовується визначення дилерського договору як довгострокової угоди, згідно з якою одна сторона – дилер, зазвичай суб'єкт підприємницької діяльності, підтримує господарський зв'язок із другою стороною – генеральним постачальником (виробником, імпортером) на підставі довгострокового договору та реалізує за погодженими цінами на певній частині території країни товари (послуги), надані виробником (імпортером) із відповідними знижками, але за умови досягнення певного обсягу товарообороту¹⁵.

С. Бервено під дилерським договором розуміє угоду (правочин), згідно з якою одна сторона (постачальник) здійснює поставку товару (послуг) іншій стороні (дилеру) із зобов'язанням наступного перепродажу безпосереднім (роздрібним) споживачам на визначеній території за погодженими цінами, а також надання послуг, пов'язаних з розміщенням товарів на умовах цього договору. Дилерський договір є правовою формою регулювання відносин посередництва з економічної точки зору. За своєю економічною природою дилерський договір створює господарсько-економічну пов'язаність учасників відносин економічного посередництва про розміщення товарів¹⁶. С. Бервено дилерський договір тлумачить як похідний від договору поставки. Особливостями дилерського договору, як договору, що може бути віднесений до “групи договорів про розміщення”, вчений вважає продаж товару дилером безпосереднім (роздрібним) споживачам.

На думку Б. Орленка, з якою погоджуємося, дилерський договір може містити вимогу про обов'язковість продажу товару дилером роздрібним споживачам, однак вказана умова не завжди має місце в дилерських договорах¹⁷. Науковець обґрунтовує визначення дилерського договору як двосторонньої (багатосторонньої) угоди суб'єктів господарювання, а саме дилера та виробника (постачальника, імпортера), відповідно до договору одна сторона постачає товари і передає майнові та окремі немайнові права на такі товари, а інша – набуває товари у власність на платній основі та здійснює їх перепродаж на певній території, на умовах, визначених цим договором¹⁸.

На основі аналізу правової природи непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу, обґрунтованим видається виокремлення таких їхніх ознак:

1) це різновиди господарських договорів з усіма притаманними їм ознаками;

¹⁵ Р. Майданик (ред), *Аномалії в цивільному праві: навчально-практичний посібник* (ЮСТІНІАН 2010) 324.

¹⁶ С. Бервено, 'Поняття дилерського договору (цивільно-правові аспекти)' (2005) 4 *Право і безпека* 109.

¹⁷ Б. Орленко, 'Господарсько-правове регулювання дилерської діяльності в Україні' (дис канд юрид наук, 2017) 105.

¹⁸ Там само 119.

2) предметом непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу, є купівля-продаж товарів та надання послуг із подальшого просування товарів на ринку третім особам;

3) опосередковують відносини, учасниками яких є дистриб'ютор, дилер, які у правовідношенні діють за власний рахунок та у власних інтересах, і замовник (виробник, продавець, постачальник, імпортер);

4) право власності на товар за непоіменованими торговельними договорами, які мають посередницьку природу, переходить до дистриб'ютора та дилера;

5) комерційний інтерес дистриб'юторів та дилерів полягає в отриманні прибутку через перепродаж товарів і надання послуг із подальшого просування товарів на ринку третім особам;

6) сторонами непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу, можуть бути виключно суб'єкти господарювання, визначені ч. 2 ст. 55 ГК України;

7) дво- або багатосторонній характер, кожна зі сторін таких договорів наділена взаємними правами та обов'язками;

8) оплатний характер;

9) довгостроковий характер;

10) консенсуальний характер – договори вважаються укладеними з моменту досягнення сторонами згоди за всіма істотними умовами договорів, якщо інше не передбачено законом;

11) обов'язковим у непоіменованих торговельних договорах, що мають посередницьку природу, є визначення території, на якій дистриб'ютор/дилер здійснюватиме дистриб'юторську/дилерську діяльність із просування товарів замовника (виробника, продавця, постачальника, імпортера).

Висновки. Посередницький договір у сфері торгівлі – це дво- або багатосторонній господарський договір платного характеру, за яким одна сторона (посередник) в інтересах іншої сторони (замовника) переважно від власного імені та/або в окремих випадках, коли до складу посередницької послуги входить супутнє вчинення окремих дій від імені замовника та за його рахунок, вчиняє дії юридичного та/або фактичного характеру, спрямовані на встановлення торговельних зв'язків з іншими суб'єктами господарювання, укладення торговельних угод, що є змістом посередницької послуги.

Ознаки посередницьких договорів у сфері торгівлі: це різновиди господарських договорів з усіма притаманними їм ознаками; предметом посередницьких договорів у сфері торгівлі є надання торговими посередниками посередницьких послуг замовникам (виробникам, продавцям, постачальникам, покупцям, контрактантам) щодо встановлення торговельних зв'язків із третіми особами з приводу продажу та/або купівлі

товарів, що створюють благо, яке, зі свого боку, має вартісну природу; опосередковують відносини, учасником яких є особа (торговий посередник), яка у правовідношенні діє не за власний рахунок та у власних інтересах, а за рахунок та в інтересах іншої особи (замовника); право власності на товар за договорами, які укладаються при встановленні торговельних зв'язків як наслідок надання посередницької послуги у сфері торгівлі, не переходить до торгового посередника; комерційний інтерес торгових посередників полягає в отриманні винагороди за вчинення юридичних та/або фактичних дій в інтересах, під контролем та за рахунок замовників (виробників, продавців, постачальників, покупців, контрактантів); мета – забезпечення інтересів замовників (виробників, продавців, постачальників, покупців, контрактантів) діями торгових посередників; сторонами посередницьких договорів у сфері торгівлі (торговими посередниками та замовниками) можуть бути виключно суб'єкти господарювання, визначені ч. 2 ст. 55 ГК України; дво- або багатосторонній характер, кожна зі сторін таких договорів наділена взаємними правами та обов'язками; переважно оплатний характер, зокрема, договори комісії та агентські договори завжди оплатні, договори доручення можуть бути безоплатним, якщо це прямо ними передбачено; консенсуальний характер – договори вважаються укладеними з моменту досягнення сторонами згоди за всіма істотними умовами договорів, якщо інше не передбачено законом.

Ознаки непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу: це різновиди господарських договорів з усіма притаманними їм ознаками; предметом непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу, є купівля-продаж товарів та надання послуг із подальшого просування товарів на ринку третім особам; опосередковують відносини, учасниками яких є дистриб'ютор, дилер, які у правовідношенні діють за власний рахунок та у власних інтересах, та замовник (виробник, продавець, постачальник, імпортер); право власності на товар за непоіменованими торговельними договорами, які мають посередницьку природу, переходить до дистриб'ютора та дилера; комерційний інтерес дистриб'юторів та дилерів полягає в отриманні прибутку через перепродаж товарів і надання послуг із подальшого просування товарів на ринку третім особам; сторонами непоіменованих торговельних договорів, які мають посередницьку природу, можуть бути виключно суб'єкти господарювання, визначені ч. 2 ст. 55 ГК України; дво- або багатосторонній характер, кожна зі сторін таких договорів наділена взаємними правами та обов'язками; оплатний характер; довгостроковий характер; консенсуальний характер – договори вважаються укладеними з моменту досягнення сторонами згоди за всіма істотними умовами договорів, якщо інше не передбачено законом; обов'язковим

у непоіменованих торговельних договорах, що мають посередницьку природу, є визначення території, на якій дистриб'ютор/дилер здійснюватиме дистриб'юторську/дилерську діяльність із просування товарів замовника (виробника, продавця, постачальника, імпортера).

REFERENCES

Bibliography

Authored book

1. Rieznikova V, *Pravove rehuliuвання poserednytstva u sferi hospodariuvannia (teoretychni aspekty)* (Vydavnytstvo Khmelnytskoho universytetu upravlinnia ta prava 2010) (in Ukrainian).

Edited book

2. Maidanyk R (red), *Anomalii v tsyvilnomu pravi: navchalno-praktychnyi posibnyk* (YuSTINIAN 2010) (in Ukrainian).

Journal articles

3. Berveno S, 'Poniattia dylerskoho dhovoru (tsyvilno-pravovi aspekty)' (2005) 4 Pravo i bezpeka (in Ukrainian).
4. Martyniuk L, 'Dystryb'utorskyi dohovor ta yoho mistse v systemi tsyvilno-pravovykh dohovoriv' (2018) 31 Pravova derzhava (in Ukrainian).
5. Zuieva O, 'Pravove rehuliuвання dystryb'utorskoi diialnosti v Ukraini' [2015] 1 (14) Visnyk AMSU. Serii: "Pravo" (in Ukrainian).

Theses

6. Orlenko B, 'Hospodarsko-pravove rehuliuвання dylerskoi diialnosti v Ukraini' (dyskand yuryd nauk, 2017) (in Ukrainian).

Websites

7. Doroshchuk M, 'U chomu riznytsia mizh dystrybiutorom ta dylером' <<https://kpd-expert.com/uk/2020/12/07/u-chomu-riznytsya-mizh-dystrybyutorom-i-dylером>> (accessed: 27.04.2022) (in Ukrainian).
8. Torhivelno-poserednytska diialnist: sutnist, funktsii, vydy ta problemy <http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18105> (accessed: 22.03.2022) (in Ukrainian).
9. Tseluiko O, 'Dystryb'utsiia: zbut iz pryvileiamy' <<https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-ved-i-valyutnye-operacii-7-distribyuciya-sbyt-s-privilegiyami>> (accessed: 27.04.2022) (in Ukrainian).

Viktoriia Rieznikova
Iryna Kravets

INTERMEDIARY AGREEMENTS AS A REGULATOR OF TRADE RELATIONS

ABSTRACT. Trade is one of the most common types of economic activity in Ukraine, even now under the martial law in our country, trade remains a priority area of the economy. The producer of goods can either sell them himself or attract intermediaries for marketing activities. By attracting trade intermediaries, their knowledge, skills, ability to best offer goods to the market the manufacturer gets more benefits than by carrying out sales activities alone. The services of trade intermediaries can also be used by sellers (suppliers) of goods, as well as, if necessary, by buyers. Such economic entities as distributors and dealers not being intermediaries in the legal framework, as they are parties to the contract on their own behalf and at their own expense, however, from an economic point of view distributor and dealer activity is intermediary, are also important for the promotion of goods on the market. The essential role of intermediary agreements in trade relations regulation, their fragmentary legal and regulatory framework, in particular, innominate contracts that have intermediary activities, and insufficient topic coverage in the scientific papers determine the relevance of the chosen research problem.

The purpose of the article is to formulate the concept of “intermediary agreement in trade”, to clarify the legal framework and highlight the features of intermediary agreements in trade and innominate contracts that have an intermediary nature.

In trade, “classic” Intermediary Services Agreements (Power of Attorney Agreement, Commission Sales Agreement and Agency Agreement) are concluded, innominate contracts that have an intermediary nature (Distributor Agreement, Dealership Agreement) are also singled out. The study substantiates that the content of the intermediary agreement in trade is the activity of the intermediary to provide relevant services to the customer, including the conclusion of trade agreements (supply, sale, contracting of agricultural products, mines (barter)). The purpose is to ensure the interests of one party (the Customer) by the actions of the other party (the Intermediary). The subject specifics of intermediary agreements in trade have been analyzed. The article examines the legal framework of innominate contracts that have an intermediary nature (Distributor Agreement, Dealership Agreement).

The concept of “intermediary agreement in trade” is defined, the features of intermediary agreements in trade and innominate contracts, which have an intermediary nature, are singled out.

KEYWORDS: intermediary services agreement; power of attorney agreement; commission sales agreement; agency agreement; distributor agreement; dealership agreement.