

Доронькина Виктория Юрьевна

ПОНЯТИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА В СОВРЕМЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЕ И ДРУГИХ ИСТОЧНИКАХ (ЧАСТЬ ВТОРАЯ)

В части второй статьи рассматривается определение понятия дистрибьюторского договора в литературе и нормативных правовых актах, вопросы, связанные с осуществлением дистрибьюторской деятельности в сфере распространения лекарственных средств, правовое регулирование оборота лекарственных средств на международном уровне. Исследуются существующие точки зрения, позволяющие отличить данную договорную конструкцию от иных предпринимательских договоров.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/3/2014/5-3/14.html

Источник

Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2014. № 5 (43): в 3-х ч. Ч. III. С. 57-59. ISSN 1997-292X

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/3.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/3/2014/5-3/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net
Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_hist@gramota.net

УДК 346.34

Юридические науки

В части второй статьи рассматривается определение понятия дистрибьюторского договора в литературе и нормативных правовых актах, вопросы, связанные с осуществлением дистрибьюторской деятельности в сфере распространения лекарственных средств, правовое регулирование оборота лекарственных средств на международном уровне. Исследуются существующие точки зрения, позволяющие отличить данную договорную конструкцию от иных предпринимательских договоров.

Ключевые слова и фразы: дистрибьюторский договор; соглашение об исключительном сбыте; надлежащая практика оптовой реализации.

Доронькина Виктория Юрьевна

Санкт-Петербургский государственный университет
v.doronkina@gmail.com

ПОНЯТИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА В СОВРЕМЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЕ И ДРУГИХ ИСТОЧНИКАХ (ЧАСТЬ ВТОРАЯ)[©]

Если рассматривать регулирование дистрибьюторской деятельности, касающейся отдельных категорий товаров, то необходимо отметить «Руководство по надлежащей практике оптовой реализации лекарственных средств для человека» («Guidelines on Good Distribution Practice of Medicinal Products for Human Use») 94/C 63/03, принятое Европейской Комиссией [7]. Руководством установлены требования, необходимые для осуществления оптовой реализации лекарственных средств. Данное Руководство касается наличия лицензии на отпуск лекарственных средств, регламентирует требования к помещениям и условиям хранения лекарств, порядок действий в случае если партия выпущенных на рынок лекарственных средств окажется поддельной, правила учета и маркировки таких препаратов. В частности, п. 31 Руководства предусматривает, что поддельные лекарственные средства, обнаруженные в процессе транспортировки, должны храниться отдельно от других лекарственных средств, чтобы избежать смешения с лекарствами надлежащего качества. Они должны содержать отметку о том, что товар не подлежит реализации.

7 марта 2013 года «Руководство по надлежащей практике реализации лекарственных средств» было пересмотрено, в результате чего Европейской Комиссией принято «Руководство по надлежащей практике оптовой реализации лекарственных средств для человека» («Guidelines of 7 March 2013 on Good Distribution Practice of Medicinal Products for Human Use») 2013/C 68/01 [6]. В данной редакции Руководство значительно расширило сферу регулирования отношений по реализации лекарственных средств. В соответствии с п. 5.2. Руководства, оптовые дистрибьюторы должны получать лекарственную продукцию только от лиц, которые обладают разрешением на оптовое распространение лекарственных средств. Оптовые дистрибьюторы, получающие лекарственные средства из третьих стран с целью ввоза, то есть с целью размещения этих продуктов на рынке Европейского Союза, должны иметь соответствующее разрешение уполномоченного органа.

В Российской Федерации также урегулирован порядок ввоза лекарственных средств и обязательность наличия разрешения на их реализацию. Статьей 48 Федерального закона от 12.04.2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» определен перечень лиц, обладающих правом ввоза лекарственных средств на территорию Российской Федерации [3]. К таковым Закон относит производителей лекарственных средств для целей собственного производства лекарственных средств и дальнейшей продажи; организации оптовой торговли лекарственными средствами; образовательные организации высшего образования и иные лица, указанные в ст. 48 данного Закона. Статья 49 Закона также закрепляет два документа, которые необходимо предоставить таможенному органу при ввозе лекарственных средств на территорию РФ: сертификат производителя лекарственного средства и разрешение уполномоченного федерального органа исполнительной власти на ввоз партии лекарственных средств. Таким образом, для реализации лекарственных средств на территории РФ, в том числе оптовой, юридическому лицу, занимающемуся предпринимательской деятельностью в фармацевтической сфере, также необходимо получение соответствующего разрешения.

Фармацевтическая продукция представляет особый интерес для проведения анализа и возможности заключения дистрибьюторских договоров в отношении нее. В 2012 году Федеральным арбитражным судом Московского округа был рассмотрен вопрос об отсутствии конкуренции на рынке лекарственных средств в отношении лекарств, предназначенных для лечения особо тяжелых заболеваний. Минздравсоцразвития России был проведен открытый аукцион на поставку лекарственных средств для нужд федеральных учреждений здравоохранения. После проведения аукциона Федеральной антимонопольной службой России было вынесено решение о признании аукциона несостоявшимся на основании наличия между участниками аукциона устного соглашения. Постановление ФАС Московского округа от 17.10.2012 г. по делу № А40-106915/11 представляет интерес тем, что формулирует состав участников всей дистрибьюторской цепочки. Судом отмечается, что на рынке лекарственных средств одновременно осуществляют предпринимательскую деятельность следующие категории лиц: «иностранные – первые поставщики: дистрибьюторы производителей лекарственных средств; дистрибьюторы первых поставщиков, и перепродавцы (оптовые посредники) лекарственных

средств» [4]. Целью деятельности последних является исключительно получение прибыли после реализации лекарственных средств. Принятое Федеральной антимонопольной службой России решение было признано судом недействительным, а в указанном выше Постановлении отмечено, что, несмотря на участие в дистрибуторской цепочке столь большого количества конкурирующих субъектов, конкуренция на фармацевтическом рынке фактически отсутствует, поскольку в большинстве случаев товар производится единственным в мире производителем и на свободный рынок РФ не поставляется (данное утверждение касается средств, предназначенных для лечения редких и особо тяжелых заболеваний).

Агентство Великобритании по контролю за оборотом лекарств и медицинских товаров определило надлежащую практику оптовой реализации лекарственных средств как совокупность всех мероприятий, разрабатываемых и реализуемых для обеспечения качества лекарственных средств на протяжении всей товаропроводящей цепочки от производителя к пациенту [8]. Надлежащая практика оптовой реализации позволяет осуществлять контроль за хранением, упаковкой и транспортировкой лекарственных средств путем установления определенных нормативов, соблюдение которых способствует поставкам качественного продукта от производителя лекарственных средств до конечного их получателя – аптек, медицинских учреждений либо непосредственно пациентов.

Понятие дистрибуторского договора находит свое отражение и в сводах правил по отдельным институтам частного права, имеющих общее название: «Принципы, определения и модельные правила европейского частного права. Проект общей справочной схемы» («Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR)»). В соответствии со статьей 101 раздела 1 главы 5 части E книги IV указанного документа под дистрибуторским договором понимается договор, согласно условиям которого одна сторона (поставщик) принимает на себя обязательство на постоянной основе поставлять другой стороне (дистрибутору), продукт, а дистрибутор обязуется покупать его, оплачивать и продавать третьим лицам от своего имени и в своих интересах [5]. В представленном документе закрепляются права и обязанности как поставщика, так и дистрибутора, виды дистрибуторских договоров, в том числе: исключительный дистрибуторский договор; избирательный дистрибуторский договор и исключительный договор о закупках.

Многими исследователями отмечается, что долгосрочные отношения являются одним из квалифицирующих признаков дистрибуторского договора, отличающего данный вид договора от разовых договоров поставки. Например, Н. Г. Вилкова указывает, что дистрибуторский договор носит организационный характер, направлен на установление длительных деловых связей и его стороны, посредством заключения договора, тем самым согласовывают маркетинговую политику и условия продвижения товаров на рынке на долгосрочный период [1].

Действительно, стороны активно пользуются правом включения в дистрибуторский договор помимо условий об особенностях реализации товаров, также иных условий, в частности, касающихся проведения совместных маркетинговых программ, включающих участие в партнерских мероприятиях с целью продвижения реализуемых товаров, а также PR-поддержку сотрудничества в средствах массовой информации. Если стороны приходят к выводу о том, что товар, поставляемый по дистрибуторскому договору, нуждается в рекламе, либо в целях увеличения спроса требуется проведение любых иных маркетинговых мероприятий (например, ярмарок, изготовление рекламных буклетов, организации дегустации, если товар является продуктом питания и так далее), то чаще всего включают в дистрибуторский договор пункт «Мероприятия, направленные на продвижение товара». Данный пункт содержит условия о Маркетинговом бюджете, за счет чьих средств он формируется, дистрибутора либо поставщика, финансирует ли поставщик в рамках проведения рекламной кампании установку оборудования в отдельных торговых точках. Однако в большинстве дистрибуторских договоров сохраняется лишь обязанность дистрибутора прилагать все возможные усилия по продвижению и расширению продаж товаров поставщика на территории без указания на условия финансирования мероприятий подобного рода.

Долгосрочные отношения и взаимное сотрудничество предопределяют характер дистрибуторского договора, поэтому одним из аргументов, которым следует руководствоваться при его квалификации в качестве рамочного соглашения, является организационный характер.

В соответствии со ст. 429.1 Проекта Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» рамочным договором (договором с открытыми условиями) признается договор, определяющий только общие условия обязательственных взаимоотношений сторон, которые могут в дальнейшем конкретизироваться и уточняться сторонами путем заключения отдельных договоров, подачи заявок одной стороной или иным образом во исполнение рамочного договора [2].

В случае заключения рамочного договора стороны самостоятельно определяют условия постоянного сотрудничества, при этом количество и ассортимент поставляемого товара определяется каждый раз сторонами отдельно путем заключения дополнительного соглашения. В дистрибуторском договоре может быть отмечена и категория поставляемых товаров без указания отдельных наименований (*пример закрепления условия о товаре*: «Хлебобулочные изделия, производимые Поставщиком»).

Если квалифицировать дистрибуторский договор в качестве рамочного, то при таких условиях стороны становятся максимально свободными в возможности дальнейшего выбора поставляемых товаров, и расширения, изменении ассортимента для потребителей. Таким образом, организационная природа дистрибуторского договора будет в полной мере отвечать положениям ст. 429.1 Проекта Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации», а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

По итогам вышеизложенного исследования, следует сделать вывод о том, что, по мнению автора, под дистрибуторским договором надлежит понимать договор, в силу которого одна сторона (поставщик) предоставляет,

а другая сторона (дистрибьютор) приобретает право размещать и осуществлять реализацию товаров на согласованной сторонами территории в течение определенного периода времени. Дистрибьютором выступает лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность и реализацию товаров, приобретаемых у поставщика и принадлежащих дистрибьютору на праве собственности, на согласованной в дистрибьюторском договоре географической территории.

Список литературы

1. Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте. М.: Статут, 2004. 510 с.
2. О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Проект Федерального закона № 47538-6 (ред., принятая ГД РФ в I чтении 27.04.2012 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/58024599/> (дата обращения: 18.04.2014).
3. Об обращении лекарственных средств: Федеральный закон от 12.04.2010 г. № 61-ФЗ (ред. от 25.11.2013) // Собрание законодательства РФ (СЗРФ). 2010. № 16. Ст. 1815.
4. Постановление ФАС Московского округа от 17.10.2012 по делу № А40-106915/11-144-950 [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.pravo.ru/document/view/28475016/28969750/> (дата обращения: 18.04.2014).
5. Рассказова Н. Ю. Модельные правила европейского частного права / пер. с англ.; науч. ред. Н. Ю. Рассказова. М.: Статут, 2013. 989 с.
6. Guidelines of 7 March 2013 on Good Distribution Practice of Medicinal Products for Human Use 2013/C 68/01 // Official Journal of the European Union of 7.03.2013. Vol. 56. P. 1-14.
7. Guidelines on Good Distribution Practice of Medicinal Products for Human Use 94/C 63/03 [Электронный ресурс]. URL: <http://ec.europa.eu/health/files/eudralex/vol-4/gdpguidelines1.pdf> (дата обращения: 14.04.2014).
8. What is Good Distribution Practices? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.irishexporters.ie/section/WhatisGDP> (дата обращения: 14.04.2014).

**CONCEPTION OF DISTRIBUTION CONTRACT IN MODERN LITERATURE
AND OTHER SOURCES (PART TWO)**

Doron'kina Viktoriya Yur'evna
Saint Petersburg State University
v.doronkina@gmail.com

In the second part of the article the author analyzes the definition of the conception of distribution contract in literature and normative legal acts, considers the issues connected with the implementation of distribution activity in the sphere of the distribution of medicinal products, the legal regulation of medicinal products circulation at the international level. The paper investigates the existing viewpoints allowing distinguishing this contract construction from other entrepreneurial contracts.

Key words and phrases: distribution contract; exclusive sales agreement; appropriate practice of wholesale.

УДК 397

Исторические науки и археология

В статье характеризуется лесозаготовительный промысел у этнолокальной группы южных вепсов. Исследование базируется на полевых материалах автора, неопубликованных архивных источниках, публикациях в периодической печати. В работе выявлены причины возникновения и развития этого занятия, охарактеризованы особенности его организации. Обращено внимание на роль промысла в интенсификации межэтнического взаимодействия южных вепсов и русского населения региона, а также его влияние на изменение некоторых элементов материальной культуры.

Ключевые слова и фразы: южные вепсы; традиционная культура; хозяйство; лесозаготовительный промысел; межэтническое взаимодействие.

Егоров Сергей Борисович

Санкт-Петербургский государственный университет
arskaht@mail.ru

**ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ПРОМЫСЕЛ У ЮЖНЫХ ВЕПСОВ
В КОНЦЕ XIX – ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XX В. ©**

Ареал расселения южных вепсов занимал территорию, где от 3/4 до 4/5 всех земель было покрыто южно-таёжными лесами. Это открывало широкие перспективы для использования лесных ресурсов. Но местное население было лишено возможности свободной хозяйственной деятельности на большей части региона.