

ПРЕДИСЛОВИЕ

Коммерческое агентское соглашение – простейший и, вероятно, наиболее часто встречающийся способ распространения товаров в зарубежных странах.

Почти каждая компания, занимающаяся международной торговлей, имеет несколько агентов за рубежом. Поэтому большинство экспортеров (как крупных, так и мелких) сталкиваются с проблемой подготовки международного агентского соглашения.

В помощь деловым людям, занимающимся международной торговлей (а также юристам, помогающим им в составлении контрактов и ведении переговоров), в 1991 г. ICC был разработан типовой международный агентский контракт. Он был первым в серии типовых контрактов, которые в настоящее время охватывают все типы соглашений, используемых при распространении товаров.

На настоящий момент это уже второй пересмотр типового контракта, в ходе которого были учтены самые последние изменения в области агентского права, а также обеспечено его соответствие иным типовым контрактам ICC.

Пересмотр данного контракта явился результатом работы действующей под эгидой Комиссии ICC по коммерческой практике специальной ICC Рабочей группы по агентским и дистрибьюторским соглашениям, возглавляемой проф. Фабио Бортолотти (Италия) и проф. Дидье Феррье (Франция). Активное участие в подготовке настоящего типового контракта приняли следующие члены рабочей группы: Хорст Бекер (Германия), Драган Белжич (Сербия), Сильвия Бортолотти (Италия), Мадалена Кальдерия (Португалия), Хосе Мария Корреа де Сампайо (Португалия), Андрей Фридль (Словения), Валле Гарсия де Новалес (Испания), Мария-Елена Джорселли (Италия), Бернхард Кёк (Австрия), Штефан Кранебиттер (Австрия), Галя Натан-Эпштайн (Израиль), Свен Петерсен (Дания), Кристоф Мартин Радтке (Франция), Олуфунмилайо Аджике Робертс (Нигерия), Майкл Свендсен (Дания), Йаап ван Тиль (Нидерланды), Коэн Ванхойсен (Бельгия) и Ангелика Цодер (Австрия).

Как всегда, национальные комитеты ICC во всем мире играли важную роль в распространении проектов настоящего контракта среди своих бизнес-сообществ в целях получения от них комментариев. От Секретариата ICC координацию осуществляла старший менеджер по политике ICC Эмили О'Коннор.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. ЕДИНООБРАЗНАЯ ТИПОВАЯ ФОРМА ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ	5
2. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ	6
2.1. Международные соглашения	
2.2. Агент, действующий как реселлер	
2.3. Договоры с агентами-служащими по найму	
2.4. Агенты по закупке	
2.5. Агенты по предоставлению услуг (сервисные агенты)	
2.6. Консигнация товаров	
2.7. Агентская деятельность как основная деятельность	
3. ПРИМЕНИМОЕ ПРАВО	7
4. АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ ПРАВИЛА И АГЕНТСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	9
5. КУПЛЯ-ПРОДАЖА ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ	10
6. ПОЛОЖЕНИЯ О ВОЗМЕЩЕНИИ	10
7. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ: ДРУЖЕСТВЕННОЕ РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ (ADR), МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРБИТРАЖ, НАЦИОНАЛЬНЫЕ СУДЫ	11
7.1. Международный арбитраж	
7.2. Юрисдикция национальных судов	
7.3. Дружественное разрешение споров (ADR)/медиация	
8. МЕРЫ ПРЕДОСТОРОЖНОСТИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТИПОВОЙ ФОРМЫ	13
ТИПОВОЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АГЕНТСКИЙ КОНТРАКТ ICC	15
ПРИЛОЖЕНИЕ I	40
Товары, территория и клиенты	
ПРИЛОЖЕНИЕ II	41
Товары и принципалы, представляемые агентом	
ПРИЛОЖЕНИЕ III	42
Рекламная и прочая маркетинговая деятельность	
ПРИЛОЖЕНИЕ IV	43
Гарантированный минимум продаж	
ПРИЛОЖЕНИЕ V	44
Комиссионное вознаграждение	
ПРИЛОЖЕНИЕ VI	45
Изменение контроля, собственности и/или менеджмента в компании-агенте	
ПРИЛОЖЕНИЕ VII	46
Типовая оговорка ICC о конфиденциальности 2006 года	
ДОПОЛНЕНИЕ 1	49
Директива ЕЭС №86/653 о координации законодательств государств членов ЕЭС по вопросу о независимых торговых агентах	
ДОПОЛНЕНИЕ 2	57
Антикоррупционная оговорка ICC	
ДОПОЛНЕНИЕ 3	69
Принципы ICC для упрощения торговых переговоров	

ВВЕДЕНИЕ

1. ЕДИНООБРАЗНАЯ ТИПОВАЯ ФОРМА ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

При обсуждении за рубежом условий агентских соглашений одной из основных трудностей, с которой сталкиваются стороны, вовлеченные в международную торговлю, является отсутствие единообразных правил для соглашений такого типа. Поскольку нет согласованного на международном уровне единообразного законодательства по данному вопросу (в отличие, например, от договоров международной купли-продажи товаров),¹ сторонам приходится полагаться на национальные законы об агентских отношениях, которые: i) не учитывают специфические потребности международной торговли (так как они предназначены для внутренних соглашений) и ii) значительно отличаются друг от друга в разных странах.

Важный шаг на пути гармонизации национальных законов был предпринят в рамках Европейского Союза путем принятия Директивы ЕС №86/653 от 18 декабря 1986 г.,² которая была инкорпорирована в законодательство всех стран-членов ЕС и повлияла на развитие законодательства в странах за пределами Европы. Однако директивой охвачены не все аспекты договора; она оставляет государствам-членам свободу выбора в отношении многих вопросов, по которым имеются альтернативные положения; кроме того, она дает возможность государствам-членам сохранять в действии (или принимать в будущем) положения в пользу агента, которые не совпадают с директивой. Это означает, что даже в рамках Европейского Союза сохраняются значительные различия в национальном законодательстве о коммерческом посредничестве. В других странах такие различия еще более значительны.

По вышеуказанным причинам ИСС признает альтернативные решения, заключающиеся в использовании единообразных контрактных правил, основанных не на отдельных национальных законах, а путем инкорпорирования в международную торговлю преобладающей практики, а также общих принципов, распространенных в национальных законах об агентстве.

Разрабатывая данную типовую форму, Рабочая группа ИСС стремилась найти справедливое и сбалансированное решение основных проблем, возникающих из агентских отношений (в частности, предусмотренных в директиве ЕС). В связи с тем, что нельзя создать единообразные правила при одновременном учете каждого правила различных национальных законов (которые могут даже противоречить друг другу), данная типовая форма может содержать некоторые статьи, которые не отвечают определенным императивным предписаниям (mandatory provisions) конкретной правовой системы. Тем не менее, благодаря тому, что данная типовая форма соответствует основным принципам национальных законов об агентских отношениях, почти полностью исключается риск коллизии с правилами публичного порядка, которые используются независимо от подлежащего применению права. Для исключительных ситуаций такого рода в ясной форме предусмотрено, что при наличии коллизии с правилами публичного порядка страны агента эти положения в любом случае должны быть приняты во внимание, если их применение является разумным в контексте международной торговли (Статья 24.2.).

¹ В частности, Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция).

² Текст директивы приведен в Дополнении 1.