

Особенности дистрибьюторских соглашений по праву Сингапура

Информационный бюллетень № 108

18 декабря 2020 г.

Российские дистрибьюторы нередко становятся сторонами дистрибьюторских договоров с иностранными поставщиками, при этом дистрибьюторские соглашения заключаются по иностранному праву.

Наш новый обзор посвящен основным особенностям заключения, исполнения и расторжения дистрибьюторских соглашений по праву **Сингапура**.

1. ДИСТРИБЬЮТОРСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ СИНГАПУРА

В Сингапуре отсутствует специальное регулирование дистрибьюторских соглашений. К таким договорам применяются базовые принципы договорного права. Правовая система Сингапура основана на английском праве, и ситуации, при которых суды Сингапура при рассмотрении дела ориентируются на английские судебные решения, в том числе по дистрибьюторским договорам, – распространенное явление.

Дистрибьюторский договор – это соглашение, по которому дистрибьютор приобретает товары от производителя или поставщика и перепродает их от своего имени. Дистрибьюторские соглашения могут различаться в зависимости от условий, на которых дистрибьютору предоставляется право осуществлять перепродажу товара на определенной территории:

- ▶ Обычное дистрибьюторское соглашение с прямым указанием на отсутствие эксклюзивности (“**Non-exclusive distribution agreement**”) позволяет производителю как назначать неограниченное число других дистрибьюторов, так и самостоятельно реализовывать товары;
- ▶ Дистрибьюторское соглашение с оговоркой об эксклюзивности (“**Exclusive distribution agreement**”) предусматривает право дистрибьютора быть единственным лицом, уполномоченным осуществлять продажи;
- ▶ Исключительное дистрибьюторское соглашение (“**Sole distribution agreement**”) ограничивает производителя в праве назначать других дистрибьюторов, однако позволяет ему осуществлять продажи одновременно с дистрибьютором.

Дистрибьюторские соглашения отличаются от договора купли-продажи, поскольку они включают в себя дополнительные права и обязанности дистрибьютора и производителя: положения о продвижении дистрибьютором товаров производителя, проведении рекламных кампаний и исследований рынка, обязательства о неконкуренции и др. Также

дистрибьюторские соглашения отличаются от агентского соглашения, при котором ситуации перепродажи не происходит: агент продает товары от имени принципала, в то время как дистрибьютор действует от собственного имени.

Дистрибьюторское соглашение может быть ошибочно названо агентским договором, и наоборот. В данном случае суды будут выяснять истинную природу соглашения, не принимая во внимание то, как оно было поименовано. Если соглашение названо дистрибьюторским, но фактически оно является агентским, суды будут рассматривать его именно в качестве агентского договора.

2. ПЕРЕГОВОРЫ О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

В ходе переговорного процесса до заключения дистрибьюторского соглашения стороны нередко обмениваются устными мнениями относительно коммерческих условий и порядка исполнения будущего соглашения. Следует тщательно фиксировать все обещания сторон, поскольку они могут быть восприняты как **заверения об обстоятельствах** (representations). Нарушение заверений об обстоятельствах, даже если они не были зафиксированы в дистрибьюторском соглашении письменно, может привести к расторжению договора и взысканию убытков с нарушившей стороны.



Если будет доказано, что сторона нарушила устные заверения об обстоятельствах, договор можно расторгнуть

В деле [Honey Secret Pte Ltd v Atlas Finefood Pte Ltd & others \[2016\] SGHC 164](#) Верховный суд Сингапура установил, что перед заключением дистрибьюторского договора поставщик дал дистрибьютору ложные заверения относительно (1) наличия и размера клиентской базы в Сингапуре; (2) условий исполнения соглашения: поставщик обещал, что 60% объема в каждом заказе дистрибьютора будут уже предпроданы его клиентам и (3) стоимости: поставщик утверждал, что дистрибьютор сможет продать товары с как минимум 20% надбавкой.

Данные заверения были даны устно, в ходе переговоров по заключению эксклюзивного дистрибьюторского соглашения. В ходе судебного разбирательства выяснилось, что клиентская база поставщика гораздо меньше и что предпродажу заказов в данных объемах обеспечить невозможно. Кроме этого, поставщик не передал дистрибьютору список клиентов, а также не поставил часть уже оплаченных заказов. Суд поддержал дистрибьютора, признав его односторонний отказ от договора действительным, и взыскал с поставщика убытки.

3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

В Сингапуре, как и в большинстве юрисдикций, для того чтобы условия дистрибьюторского соглашения имели юридическую силу, договор должен быть согласован, заключен и действовать на момент конкретных поставок. В противном случае заказ партии товара будет признан отдельным договором разовой купли-продажи товара, не относящимся к

дистрибьюторскому соглашению.

Отсутствие на договоре **подписи** само по себе не является определяющим фактором наличия договора¹, и суд должен принять во внимание всю последовательность переговоров, чтобы определить, достигли ли стороны соглашения. В деле [William Jacks & Co \(Singapore\) Pte Ltd v Nelson Honey & Marketing \(NZ\) Ltd \[2015\] SGHCR 21](#) Верховный суд Сингапура рассматривал вопрос, является ли соглашение заключенным в связи с наличием проекта эксклюзивного дистрибьюторского договора, по поводу которого стороны вели переговоры. Суд пришел к выводу об отсутствии соглашения между сторонами. Было установлено, что для заключения договора одной из сторон требовалось одобрение вышестоящего офиса, которое на момент завершения переговоров получено не было.



При решении вопроса о наличии договора суд будет учитывать все фактические обстоятельства дела

В том же деле суд указал, что **действия, направленные на исполнение договора**, также не подтверждают факт его заключения. Заказ, который дистрибьютор требовал признать относящимся к дистрибьюторскому соглашению, не соответствовал его условиям в части территории поставки, товарных знаков, базиса поставки Инкотермс® и др.

Если **срок действия** эксклюзивного дистрибьюторского соглашения истек, поставщик вправе назначить другого дистрибьютора, даже если он какое-то время продолжал поставлять товары прежнему дистрибьютору. В деле [Citrus World Inc v Neotrade Marketing Pte Ltd \[2000\] SGHC 283](#) дистрибьютор полагал, что такое поведение поставщика свидетельствовало о продлении договора. Дистрибьютор заявил о неправомерном расторжении поставщиком эксклюзивного дистрибьюторского соглашения и объявил о зачете требований поставщика об уплате покупной цены. Суд, однако, указал, что вне зависимости от мотивации дистрибьютора и его инвестиций в продвижение продукции, поставщик был вправе назначить другого дистрибьютора, поскольку срок действия дистрибьюторского договора прекратился.

4. ОБЯЗАТЕЛЬСТВО О НЕКОНКУРЕНЦИИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЕГО НАРУШЕНИЯ

Одним из характерных обязательств по дистрибьюторскому соглашению является обязательство о неконкуренции ("**Non-Competition Clause**"). Особенно часто оно встречается в дистрибьюторских соглашениях с условием об эксклюзивности и в исключительных дистрибьюторских соглашениях. Данное обязательство предусматривает запрет дистрибьютору в течение срока действия соглашения (а иногда и некоторое время после его расторжения) закупать и продавать на определенной территории товары конкурентов поставщика.

Обязательство о неконкуренции направлено на защиту интересов поставщика. Эти меры принимаются для того, чтобы избежать конкуренции, препятствующей распространению продукции поставщика на рынке дистрибьютора. Однако некорректная формулировка оговорки о неконкуренции может привести к признанию данного положения недействительным по праву Сингапура. Обязательство о неконкуренции должно быть

направлено на защиту законных интересов поставщика (например, клиентуры), быть разумно необходимым и достаточным, а также не должно противоречить публичному интересу.

В отдельных случаях оговорка о неконкуренции, хотя и прямо не прописанная в договоре, может быть признана **подразумеваемым условием**, вытекающим из обстановки и обстоятельств дела.²



Поставщик может потребовать убытков за нарушение обязательства о неконкуренции

За нарушение обязательства о неконкуренции с дистрибьютора могут быть **взысканы убытки**. В деле [Slide & Hide System \(S\) Pte Ltd v Chua Seng Guan \[2009\] SGHC 191](#), рассмотренном Верховным судом Сингапура, договор содержал оговорку о неконкуренции, которая применялась как в течение срока действия договора, так и в течение двух лет после его расторжения. Дистрибьютор нарушил обязательство о неконкуренции, в результате поставщик взыскал с него убытки в суде.

5. РАСТОРЖЕНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

Дистрибьюторское соглашение может содержать перечень оснований, при наличии которых договор расторгается или прекращает действовать. Такие основания можно условно разделить на две категории:

- (1) Прекращение дистрибьюторского соглашения «без вины» (“*no-fault*”). В данном случае расторжение договора может быть связано с направлением одной из сторон уведомления о расторжении или с истечением определенного согласованного сторонами срока (например, на продление договора).
- (2) Расторжение дистрибьюторского договора «по причине» (“*for cause*”). Эти основания для расторжения контракта связаны с определенными действиями одной из сторон или событиями, например, невыполнением дистрибьютором минимальных объемов заказа, банкротством поставщика, нарушением обязательств по оплате товара и др.



При нарушении дистрибьюторского соглашения право на расторжение не возникает автоматически

Само по себе простое **нарушение договора** не дает не нарушающей договор стороне («невиновной стороне») заявить о его расторжении. В судебной практике Сингапура³ выработан многоступенчатый тест для определения права невиновной стороны расторгнуть договор:

- ▀ **Ситуация 1:** если в **договоре прямо указано**, что возникновение определенных событий дает стороне право на его расторжение;

- ▶ *Ситуация 2*: если сторона, нарушающая договор, своими словами или поведением отказывается от договора, поскольку **явно дает понять** невинной стороне, что она не будет исполнять свои договорные обязательства;
- ▶ *Ситуация 3a*: если нарушенное **положение договора является условием** (*condition*), а не гарантией (*warranty*). В соответствии с так называемым «подходом условие-гарантия» (*condition-warranty approach*) невинная сторона имеет право на расторжение, если нарушенное положение является условием, а не гарантией. Здесь, в отличие от следующей ситуации, обсуждаемой ниже, основное внимание уделяется не столько последствиям нарушения, сколько правовой природе нарушенного положения.
- ▶ *Ситуация 3b*: если нарушение договора **лишает невинную сторону практически всей выгоды**, которую предполагалось получить от договора. В отличие от предыдущей ситуации, основное внимание уделяется характеру и последствиям нарушения договора.

Поскольку в Ситуациях 3a и 3b используются взаимоисключающие подходы, следует сначала применять Ситуацию 3a, и если выяснится, что нарушенное положение договора не является условием (*condition*), то Ситуацию 3b.

В деле [Sports Connection Pte Ltd v Deuter Sports GmbH \[2009\] 3 SLR\(R\) 883](#) Верховный суд Сингапура решал вопрос о том, дает ли право на расторжение договора **нарушение обязательства о неконкуренции**. Дистрибьюторский договор содержал условие о том, что дистрибьютор не вправе продавать товары, конкурирующие с товарами поставщика, без предварительного письменного согласия поставщика. Поставщик сослался на нарушение этого условия дистрибьютором и объявил договор расторгнутым.

Суд применил указанный выше тест *Ситуации 3a* и признал, что обязательство о неконкуренции в той форме, в какой оно содержалось в дистрибьюторском договоре, **не является условием** (*condition*). Исходя из обстановки, у сторон и в особенности у поставщика отсутствовало намерение считать данное условие строгим запретом. Применив тест *Ситуации 3b*, суд пришел к выводу о том, что нарушение дистрибьютором этого обязательства не привело к существенному лишению поставщика выгоды, которую он намеревался получить по дистрибьюторскому соглашению. Следовательно, нарушение данного условия нельзя считать *достаточно серьезным* основанием для расторжения дистрибьюторского договора.

В другом деле [Parfums Rochas SA and others v Davidson Singapore Pte. Ltd and another \[2000\] 1 SLR \(R\) 397](#) дистрибьютор сильно задерживал оплату поставленных товаров. Хотя стороны заключили мировое соглашение о выплате задолженности, поставщик хотел расторгнуть дистрибьюторское соглашение. Суд указал, что невыполнение дистрибьютором своих обязательств либо не было доказано, либо было недостаточно серьезным нарушением для того, чтобы у поставщика возникло право на расторжение договора.

Информационные материалы «Мозго и партнеры» доступны на нашем [сайте](#) и [странице в Facebook](#).

Настоящий материал не является юридической консультацией, подготовлен исключительно в ознакомительных и информационных целях. «Мозго и партнеры» не несет ответственности за возможные последствия использования содержащихся в настоящем материале сведений без обращения к профессиональным консультантам.

© Mosgo & Partners. Москва, 2020.

¹ Lim Koon Park and another v Yap Jin Meng Bryan and another [2013] 4 SLR 150

² Gentali (M) Sdn Bhd v Kawasaki Sunrock Sdn Bhd (No 3) [1998] 5 MLJ 409

³ Sports Connection Pte Ltd v Deuter Sports GmbH [2009] 3 SLR(R) 883; RDC Concrete Pte Ltd v Sato Kogyo (S) Pte Ltd [2007] 4 SLR 413; Man Financial (S) Pte Ltd v Wong Bark Chuan David [2008] 1 SLR 663 и др.