

© Нина Петровна Седова

кандидат юридических наук, доцент кафедры
гражданско-правовых дисциплин
Владимирский филиал РАНХиГС,
г. Владимир
e-mail: sedova.57@list.ru

Sedova Nina Petrovna

Candidate of Legal Sciences,
Associate Professor of the Department of Civil
Law Disciplines
Vladimir branch of the RANEPa,
Vladimir

© Александр Ильич Голубев

студент юридического факультета,
Владимирский филиал РАНХиГС,
г. Владимир
e-mail: golubev_alexander@yahoo.com

Golubev Alexander I.

Student of Law Faculty
Vladimir Branch of RANEPa,
Vladimir

© Егор Андреевич Лошаков

студент юридического факультета,
Владимирский филиал РАНХиГС,
г. Владимир
e-mail: egor.loshakov12@bk.ru

Loshakov Egor A

Student of Law Faculty
Vladimir Branch of RANEPa,
Vladimir

© Алексей Олегович Савкин

студент юридического факультета,
Владимирский филиал РАНХиГС,
г. Владимир
e-mail: box-fox-tok@mail.ru

Savkin Aleksey O.

Student of Law Faculty
Vladimir Branch of RANEPa,
Vladimir

ДИСТРИБЬЮТОРСКИЙ ДОГОВОР КАК НОВЕЛЛА РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Distribution agreement as a novelty of the Russian legislation

Аннотация. В данном исследовании рассмотрены проблемы регулирования правового статуса дистрибьюторского договора. Проанализированы существующие нормативные акты, выявлены противоречия и недостатки в законодательстве, предложены рекомендации по улучшению правового регулирования данной сферы. В статье также рассмотрены ключевые характеристики и перспективы использования дистрибьюторского договора в контексте развития и использования данного соглашения.

Abstract. This study examines the problems of regulating the legal status of a distribution agreement. The existing normative acts are analyzed, contradictions and shortcomings in legislation are revealed, recommendations for improving the legal regulation of this area are proposed. The article also discusses the key characteristics and prospects of using a distribution agreement in the context of the development and use of this agreement.

Ключевые слова: дистрибьюторский договор, дистрибьютор, договорное право, интеллектуальная собственность, международное сотрудничество, договор, разрешение споров, правовая система, тип договора, товар.

Keywords: distribution agreement, distributor, contract law, intellectual property, international cooperation, contract, dispute resolution, legal system, type of contract, product.

Стремительное развитие мировой торговли определяет для общества потребности и вызовы в усовершенствовании законодательного инструментария государств как участников международной коммерции. Процесс увеличения межгосударственной торговли становится катализатором к созданию новых видов договоров, отвечающих современным тенденциям. Инновационные договорные отношения, созданные с помощью предпринимательского новаторства, медленно получают закрепление в нормативно-правовых актах Российской Федерации, а следовательно, регулируются исключительно судебной практикой и обычаями торгового оборота. Примером пробела в договорном праве РФ является дистрибьюторский договор.

Понятие дистрибьюторского договора обрело свою популярность в 90-х годах XX века. Поводом к использованию данного вида договора стала тенденция к систематизации сбыта товара в интересах потребителя и упорядочиванию торгового оборота. Оптовые торговцы начали специализироваться на определенных видах товаров и услуг, налаживали логистические процессы, а также были готовы взять под свой контроль определенные условия сбыта товара. Данные процессы, происходящие в торговле, создали новый вид посредников, именуемых дистрибьютором. В настоящее время, когда товарооборот как внутри страны, так и за ее пределами находится на апогее своего развития, дистрибьюторский договор считается непоименованным юридическим актом, что порождает правовые разногласия между принципалом и дистрибьютором.

Гражданский кодекс Российской Федерации [1], как упоминалось ранее, не содержит правового регулирования дистрибьюторского договора, что формирует плюрализм мнений как в судебной практике, так и в научной доктрине. При разрешении споров, связанных с дистрибьюторским договором, используется оценка его содержания при помощи предусмотренных законодательством договорных моделей. С целью дальнейшего изучения данного вида договора следует осветить его правовую характеристику.

Отсутствие единого подхода к правовой природе дистрибьюторского договора в российском законодательстве требует детального анализа его условий. Как правило, дистрибьюторский договор характеризуется как возмездный правовой договор. Прежде чем перейти к анализу условий, необходимо дать четкое определение дистрибьюторского договора.

Дистрибьюторское соглашение представляет собой возмездный гражданско-правовой контракт, в рамках которого производитель обязуется регулярно передавать дистрибьютору товары на оговоренных условиях поставки. Кроме того, производитель предоставляет информацию, необходимую для продвижения товаров, а также материалы для их дальнейшего обслуживания. В свою очередь, дистрибьютор обязуется оплачивать указанные

товары и реализовывать их от своего имени на оговоренной территории при согласованных условиях. Он также способствует распространению продукции.

Согласно определению, ключевым аспектом дистрибьюторского договора являются объект соглашения. Следует подчеркнуть, что объект данного договора является неделимым. Он включает в себя два взаимосвязанных элемента. Первым является обязательство по продаже товаров, а вторым – обязательство по организации и расширению дальнейшего сбыта этих товаров. Нельзя отделять организационный аспект от имущественного, так как они подчинены общей цели – увеличению объема продаж и прибыли. Также важным аспектом является территория действия договора. В дистрибьюторском соглашении четко указывается зона, где дистрибьютор может осуществлять свою деятельность. Это может охватывать конкретный населенный пункт, часть государства, целую страну или даже группу стран. Определение данной территории имеет значительное значение для реализации эксклюзивных прав и использования торговых марок.

Сторонами договора дистрибуции выступают поставщик и дистрибьютор. Поставщик – это субъект, который обычно владеет правом на товарные знаки или другую интеллектуальную собственность, используемую в продукции или её производстве. Производство товаров может осуществляться как самим поставщиком, так и сторонними организациями по его заказу. Дистрибьютор – это лицо, которое либо непосредственно приобретает товары, либо выступает в качестве посредника при их продаже на оговоренной территории. Основная цель дистрибьюторского договора заключается в продвижении товаров на территории, согласованной сторонами. В процесс продвижения обычно входят: разработка и реализация рекламных акций; формирование сети торговых точек с определённым ассортиментом и объемом продукции; создание сервисных услуг для гарантийного обслуживания; определение единой ценовой политики для всей указанной области продаж, согласованной в дистрибьюторском соглашении.

В дистрибуции выделяются обычно три основные модели. Купля-продажа, когда товар передается в собственность дистрибьютора и реализуется им самостоятельно. Комиссия, если товар остается в собственности поставщика, но реализуется от имени дистрибьютора. Представительство в случае, если товар реализуется от имени поставщика.

Необходимым элементом дистрибьюторского договора является наличие интеллектуальных прав. В обязательном порядке оговариваются товарные знаки и другая интеллектуальная собственность на товар. Это позволяет обеспечить эффективную защиту прав дистрибьютора на определенной территории.

Дистрибьюторский договор имеет большое значение в системе производства и дальнейшей реализации товара на рынке. Такое соглашение выгодно для обеих сторон договора. Поставщик получает возможность продавать товар на определенной территории, при этом ему не нужно вкладывать средства и силы в организацию системы сбыта товаров, а

дистрибьютору, в свою очередь, выгодно быть единственным участником рынка, реализующим товар на закреплённой за ним территории.

В современном бизнесе дистрибьюторские и дилерские договоры являются одними из наиболее распространенных инструментов для организации сбыта товаров. Несмотря на схожесть этих договоров, они имеют ряд существенных отличий, которые необходимо учитывать при их заключении и исполнении. Дистрибьюторский договор: комплексный договор, сочетающий элементы купли-продажи, агентского соглашения и коммерческой концессии. Не имеет четкой легальной дефиниции в гражданском законодательстве. Дилерский договор: более узкое понятие, часто рассматривается как разновидность дистрибьюторского договора. Обычно предполагает более тесные связи с производителем и меньший уровень самостоятельности дилера.

Сходства: установление долгосрочных отношений между поставщиком и партнером. Передача товара в собственность партнеру. Направленность на распространение товара. Формирование дохода партнера за счет разницы между закупочной и продажной ценой.

Различия: география деятельности: дистрибьюторы чаще работают на внешних рынках, дилеры – на внутреннем. Масштабы деятельности: дистрибьюторы, как правило, являются крупными компаниями с развитой инфраструктурой, дилеры могут быть более мелкими игроками на рынке. Роль в товаропроводящей цепи: дистрибьюторы находятся ближе к производителю, дилеры – к конечному потребителю. Дополнительные обязательства: дистрибьюторы часто берут на себя дополнительные функции, такие как таможенное оформление, сервисное обслуживание.

Факторы, влияющие на выбор типа договора:

- масштаб рынка: для крупных рынков с высокой конкуренцией более эффективен дистрибьюторский договор;
- уровень развития инфраструктуры: дистрибьюторы требуют более развитой инфраструктуры, чем дилеры;
- характеристика товара: для сложных технических товаров требуется более высокий уровень компетенции дистрибьюторов;
- стратегия производителя: выбор типа договора зависит от маркетинговой стратегии производителя и его целей.

Дистрибьюторский и дилерский договоры являются важными инструментами для организации сбыта товаров. Выбор типа договора зависит от множества факторов, включая характеристики рынка, товара и стратегических целей производителя. Несмотря на схожесть, эти договоры имеют существенные отличия, которые необходимо учитывать.

В судебной практике часто возникают вопросы, связанные с правомерностью установления компенсаций за досрочное расторжение договоров. В деле № А45-30039/2013[3] суд установил, что требование компенсации за досрочное расторжение дистрибьюторского договора противоречит правовой природе неустойки, которая применяется за нарушение гражданских прав. Суд кассационной инстанции поддержал выводы

апелляционного суда, отметив, что оценка доказательств была проведена в соответствии с требованиями статьи 71 АПК РФ [2]. Доводы заявителя не свидетельствуют о необходимости пересмотра дела в порядке надзора, так как они направлены на переоценку фактических обстоятельств и доказательств, уже исследованных судами. Несогласие заявителя с оценкой доказательств не является основанием для пересмотра судебных актов. Суд не нашел неправильного применения норм права, влекущего отмену оспариваемых судебных актов.

В другом деле, ООО «Нарзан дистрибьюшн» обратилось в Арбитражный суд Московской области с иском к ООО «ПРАЙМ» о взыскании задолженности за поставленную продукцию в размере 4 866 478,20 руб. и неустойки за просрочку оплаты продукции в размере 2 810 342,22 руб. Между сторонами было заключено дистрибьюторское соглашение от 22.02.2019 года № 107, по которому дистрибьютор не выполнил свои обязательства. Суд удовлетворил иск в полном объеме, указав, что дистрибьюторский договор является договором, не поименованным в ГК РФ и не урегулированным специальным законодательством, поэтому стороны свободны в определении его условий [4].

Судебная практика показывает, что требования компенсации за досрочное расторжение дистрибьюторского договора противоречат правовой природе неустойки и не могут быть удовлетворены. В то же время дистрибьюторские договоры, не урегулированные специальным законодательством, позволяют сторонам свободно определять их условия. Это подчеркивает важность правильного применения норм права и подтверждает, что несогласие с оценкой доказательств не является основанием для пересмотра судебных актов.

Проблемы правового пробела в регулировании дистрибьюторских договоров связаны с отсутствием четкой легальной дефиниции и комплексным характером этих договоров. Дистрибьюторский договор сочетает в себе элементы купли-продажи, агентского соглашения и договора поставки [5], что создает сложности в его правовом регулировании. Отсутствие единого подхода к определению прав и обязанностей сторон может привести к правовой неопределенности и спорам. Например, вопросы, касающиеся интеллектуальной собственности, маркетинговых обязательств и территориальных ограничений, могут быть трактованы по-разному, что затрудняет защиту интересов сторон и эффективное исполнение договора. Кроме того, территориальная ограниченность и исключительные права на продажу товара на определенной территории могут вызывать конфликты между дистрибьюторами и поставщиками, особенно в условиях изменения рыночной конъюнктуры. Недостаток четких правовых норм также может привести к злоупотреблениям со стороны одной из сторон, что негативно сказывается на долгосрочных партнерских отношениях.

Методы решения правового пробела включают разработку и принятие специальных нормативных актов, регулирующих дистрибьюторские договоры. Введение четких правовых норм позволит унифицировать подходы к заключению и исполнению таких договоров, что снизит риск правовых споров и

повысит правовую определенность. Также важно учитывать международный опыт и адаптировать лучшие практики к национальному законодательству. Введение стандартных форм договоров и рекомендаций по их применению может способствовать более эффективному регулированию и защите интересов как производителей, так и дистрибьюторов. Например, в Германии существует четкое регулирование дистрибьюторских договоров, что позволяет избежать многих правовых проблем и споров. Кроме того, создание специализированных арбитражных органов или комиссий по разрешению споров, связанных с дистрибьюторскими договорами, может способствовать более оперативному и справедливому разрешению конфликтов [6]. В США, например, существуют специализированные арбитражные комиссии, которые занимаются разрешением споров в сфере дистрибуции. Обучение и повышение квалификации юристов и специалистов в области дистрибуции также играют важную роль в предотвращении правовых пробелов и обеспечении эффективного правоприменения.

Таким образом, ретроспективный анализ исследований, посвященных разработке проблемы отсутствия нормативного регулирования дистрибьюторского договора, говорит об необходимости его закрепления в законодательстве. В судебной практике применяется понятие и определение дистрибьюторского договора, но за неимением отдельной статьи в законодательстве суды вынуждены применять комплекс статей, которые не всегда отвечают конкретному делу в связи с разным толкованием природы дистрибьюторского договора. Также из-за неурегулированности дистрибьюторского договора стороны, заключившие договор, не могут определить, к каким из статей ГК РФ можно обратиться во время судебного разбирательства.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ: ред. от 24.07.2023 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1996. – № 5, ст. 410
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ: ред. от 08.08.2024 // Рос. газ. – 2002. – № 137.
3. Определение Высшего Арбитражного суда РФ от 25.03.2014 № ВАС-3142/14. URL: https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/e174cc68-4d10-403f-a6dc-7b397699ef11/27a32728-9b1b-44cc-9abc-c6b4ed7cbf11/A45-30039-2013_20140325_Opredelenie.pdf?isAddStamp=True (дата обращения: 10.10.2024).
4. Решение Арбитражного суда Московской области от 05.08.2022 № А41-35993/2021 // Судебные и нормативные акты РФ (СудАкт) : офиц. сайт. URL: <https://sudact.ru/> (дата обращения: 10.10.2024).
5. Беспалов Ю. Ф. Договорное право: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 030501 «Юриспруденция» / Ю. Ф. Беспалов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 551 с.

6. Договоры коммерческого права. Акты частноправовой унификации в системе источников договорного торгового права: учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; отв. ред. В. А. Белов. – М. : Юрайт, 2024. – 336 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-14599-1 // Образовательная платформа «Юрайт» : офиц. сайт. URL: <https://urait.ru/bcode/544389> (дата обращения: 20.11.2024).