

Алибекова Зебо Рустамовна

Alibekova Zebo Rustamovna

аспирант  
Российского университета дружбы народовPhD student,  
Peoples' Friendship University of Russia**ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ  
ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ****THE CONCEPT AND CLASSIFICATION  
OF DISTRIBUTION AGREEMENT****Аннотация:**

*В статье рассмотрены некоторые аспекты понятия «дистрибьюторское соглашение», предприняты попытки разработать классификацию такого соглашения, проанализированы материалы российской судебной практики по вопросам квалификации дистрибьюторского соглашения. Цель научного исследования состоит в комплексной системно-правовой и теоретической оценке проблем, связанных с определением сущности дистрибьюторского соглашения, разных подходов к его классификации, вопросов правоприменения, а также в поиске путей их решения. Научная новизна статьи обусловлена прежде всего тем, что разностороннее изучение обозначенной категории и соответствующей классификации осуществлено как в теоретическом, так и в практическом аспектах с учетом современного состояния законодательства и правоприменительной практики. Методологическую основу составил диалектический метод научного познания, который дал возможность изучать социальные явления во взаимосвязи и взаимозависимости. В ходе работы применены логический, системно-структурный, сравнительно-правовой, формально-юридический методы, характерные для юриспруденции, а также методики анализа и синтеза. Значимость вопросов толкования дистрибьюторского соглашения не оспаривается ни одним специалистом в области юриспруденции, данная область представляет научный интерес для многих ученых. Сделан вывод, что в настоящее время дистрибьюторское соглашение широко распространено, однако законодательно никак не регулируется.*

**Ключевые слова:**

*агентский договор, дистрибьюторское соглашение, договор, договор поставки, договор на оказание услуг, непоименованный договор.*

**Summary:**

*This article examines some aspects of the concept of "distribution agreement", attempts to develop a classification of such an agreement, analyzes the materials of Russian judicial practice concerning the qualification of the distribution agreement. The research objective is an integrated system-based legal and theoretical analysis of problems related to defining the essence of the distribution agreement and different approaches to its classification, identifying the law enforcement issues, and finding ways to solve them. The scientific novelty of this article is primarily due to the fact that the concept and classification of distribution agreements are comprehensively studied both in theoretical and practical aspects, taking into account the current state of legislation and law enforcement practice. The methodological basis of the research is the dialectic method of scientific knowledge which provides an opportunity to study the interrelation and interdependence of social phenomena. While researching the issue, the author applied logical, system-related and structural, comparative legal, formal legal methods, as well as methods of analysis and synthesis that are typical for the law. Any expert in the field of law does not dispute the significance of interpreting a distribution agreement. Moreover, it is of scientific interest for many researchers. The author concludes that the present distribution agreement is considered to be widespread, but it is not regulated by law.*

**Keywords:**

*agency agreement, distribution agreement, contract, supply agreement, services agreement, innominate contract.*

Современные гражданско-правовые отношения характеризуются достаточно быстрым развитием, что в первую очередь обусловлено высокой активностью субъектов гражданских правоотношений и их выходом в правовое поле. Гражданское законодательство России имеет широкий перечень видов гражданско-правовых договоров. Кроме того, существуют и те, которые в ГК РФ не поименованы. Дистрибьюторский договор на данном этапе получил распространение в практике не только иностранных, но и российских предпринимателей. В наиболее общей форме он выступает как международный торговый контракт, согласно которому дистрибьютору предоставляется право (иногда исключительное) представительства на конкретной территории определенного продукта в течение того или иного периода.

Дистрибьюторское соглашение считается договором между двумя сторонами – поставщиком и дистрибьютором. Важно отметить, что в США распределение контрактов регулируется по ЕТК (Единообразному торговому кодексу) [1]. Данный закон, изданный для регламентирования правовых аспектов торговли, содержит положения о том, что любое государство, осуществляя торговую деятельность на территории Соединенных Штатов, должно опираться на общую модель для США. Он предусматривает, что компания, например итальянский поставщик, продает свою продукцию другой стороне (дистрибьютору), который в свою очередь продвигает и реализует продукцию не только от имени производителя, но и самостоятельно [2].

Стороны такого соглашения – изготовитель и дистрибьютор – являются профессиональными участниками торгового цикла, обладают логистическими и транспортными возможностями, а также навыками продаж определенной категории товаров. Цели деятельности сторон договора влияют на его предмет: одна сторона осуществляет действия по продаже товаров, другая – дистрибьютор – по созданию и развитию каналов продаж для расширения сети. Невзирая на кажущееся внешнее сходство, характер обязанностей дистрибьютора несколько отличается от такового агента, исполняющего их на основе инструкций принципала. Прежде всего фактические действия сами по себе не могут быть предметом агентского договора [3, с. 11]. Они сопровождают комплекс юридических действий, возложенных на управляющего агентом. Кроме того, дистрибьютор приобретает товары, хранит их на своем складе, продвигает по логистическим каналам, руководствуясь не комиссией изготовителя, а собственным навыком работы и установленной системой продаж.

Особенность договора о дистрибуции заключается в том, что изготовитель ищет профессионального дистрибьютора, чтобы овладеть рынком сбыта. Следовательно, он не может давать инструкции, которые не имеют отношения к компетенции изготовителя. При этом действия, осуществляемые дистрибьютором и зафиксированные в качестве его обязательств по контракту, представляют собой совокупность взаимосвязанных шагов, объединенных целью достижения максимальной эффективности продаж.

Соглашение о дистрибуции предусматривает делегирование главному дистрибьютору нескольких обязательств, связанных с ведением бизнеса. Например, он уполномочен планировать рекламные кампании, продвигать продукты с помощью участия, например, в торговых ярмарках. При этом он не должен нарушать нормы законодательства своей страны, следя за всеми типами лицензирования и разрешительной документацией на федеральном и муниципальном уровнях.

Теория гражданского права России не содержит достаточно проработанного и логически выстроенного подхода к классификации дистрибьюторских соглашений. В связи с этим научное сообщество все чаще дискутирует по данному вопросу в попытках отыскать наиболее приемлемый подход в столь неоднозначной области.

В частности, М.Н. Илюшина квалифицирует дистрибьюторское соглашение как непоименованное официально, не подлежащее нормативно-правовому регулированию либо как разновидность того или иного предусмотренного законодательством договора [4, с. 34]. Озвученную точку зрения разделяет ряд других специалистов. Например, А.И. Бычков отмечает, что рассматриваемое соглашение считается одним из видов непоименованных гражданско-правовых соглашений, которые касаются отношений по приобретению одной стороной (дистрибьютором) товаров у другой стороны (поставщика), его сбыту, продвижению и распространению на определенной территории [5, с. 88].

Соглашаясь с позицией указанных исследователей, считаем необходимым отметить, что дистрибьюторское соглашение не следует расценивать как самостоятельный вид гражданско-правового договора, нуждающийся в правовом закреплении в главах ГК РФ. Во-первых, в нем невозможно выявить отдельные самостоятельные элементы ввиду их сочетания, например договоров купли-продажи, поставки, агентского договора и т. п.; во-вторых, предмет данного соглашения регулируется нормами сложносоставных правоотношений.

Некоторые исследователи отличают дистрибьюторский договор от следующих видов соглашений:

- договора поставки – последующее вмешательство продавца в дела покупателя;
- агентского договора – работа дистрибьютора в личных интересах;
- договора коммерческой концессии – дистрибьютор заинтересован в извлечении доходов от реализации товаров, а не от использования исключительных прав [6, с. 15];
- договора возмездного оказания услуг – услуги в рамках дистрибьюторского соглашения никак не оплачиваются [7].

Правоприменительная практика в вопросах классификации дистрибьюторского соглашения напрямую зависит от самого соглашения и возникающего спора. Анализ судебных материалов показывает, что, разрешая споры по поводу дистрибьюторского договора, суд рассматривает его как:

- договор купли-продажи (поставки) [8];
- договор оказания услуг [9];
- смешанный договор, содержащий элементы договора купли-продажи и агентского соглашения [10];
- смешанный договор, включающий элементы договора купли-продажи, агентского договора и договора коммерческой концессии [11];
- смешанный договор с элементами договоров купли-продажи [12];
- непоименованный договор, регулирующий специфические отношения по организации поставок товара, широко применяемый в сфере торговли на территории Российской Федерации [13].

При классификации и оценке природы договора правоприменитель в лице судебной системы определяет, что чаще всего правоотношения между контрагентами по дистрибьюторскому соглашению подлежат регулированию нормами гл. 30 ГК РФ о договоре поставки. Это можно объяснить тем, что в ходе рассмотрения дела устанавливаются обстоятельства неоплаты поставленного товара, а так как в части приобретения продукции дистрибьюторский договор аналогичен договору поставки, то, соответственно, процесс доказывания поставщиком своей позиции строится на основе норм гражданского законодательства, регулирующих правоотношения поставки.

Однако указанное вовсе не означает, что договор поставки входит в конструкцию дистрибьюторского соглашения, содержащего лишь рамочные условия поставки. Тем не менее его заключение необходимо для исполнения принятых дистрибьютором обязанностей. Это наряду с иными основаниями свидетельствует о том, что дистрибьюторское соглашение не может квалифицироваться как договор поставки.

Также выделим судебную позицию, в соответствии с которой дистрибьюторское соглашение квалифицируется как договор об оказании услуг. В частности, Президиум ВАС РФ признал заключенное сторонами спора дистрибьюторское соглашение договором «на организацию отношений по поставкам продукции с оказанием услуг по поиску покупателей» [14].

Квалифицируя действия дистрибьютора как описанную услугу, Президиум ВАС РФ не обратил внимания на то обстоятельство, что дистрибьютор предпринимал действия по поиску покупателей для товаров, право собственности на которые принадлежит дистрибьютору (до передачи в собственность покупателю), и не определил, как может дистрибьютор оказывать услуги поставщику в отношении собственных товаров. То обстоятельство, что услугами являются действия, совершаемые посредниками, дает основание допустить, что в этом случае под услугами по поиску покупателей имелись в виду услуги, оказываемые, в частности, представителем согласно агентскому договору.

Из приведенного примера видно, что заключение суда никак не соотносится с тем фактом, что дистрибьюторское соглашение квалифицировано судом как договор на организацию поставок. Это подразумевает переход права собственности на товар от поставщика к дистрибьютору. Сочетание в указанном случае двух договорных конструкций с различной направленностью в отношении одних объектов представляется невозможным.

Еще одним примером может служить определение о передаче дела в Президиум ВАС РФ. Коллегия судей также обратила внимание на то, что «в части распространения билетов и рекламных материалов договор считается договором возмездного оказания услуг, суд не привел никаких суждений о том, каким образом лицо, приобретшее товар в собственность, может одновременно оказывать услуги кому-либо в отношении своей же собственности по договору возмездного оказания услуг» [15].

Подчеркнем, что действия сторон, составляющие предмет дистрибьюторского договора, в совокупности выступают предметом единого обязательства, состоящего из непоименованного в законодательстве РФ обязательства организации сбыта и продвижения и рамочных условий договора поставки [16, с. 36], которое никак нельзя разделить на предметы составляющих его содержание обязательств.

Итак, дистрибьюторский договор не соответствует ни одному из обозначенных в Гражданском кодексе РФ. Если исходить из принципа свободы договора и рассматривать его как непоименованный, то урегулирование отношений в данной области будет осуществляться согласно общим положениям ГК РФ. Это, безусловно, недостаточно для разрешения всех споров, возникающих в связи с заключением дистрибьюторского соглашения.

Представленный комплексный теоретический анализ научно-правовых источников и правоприменительной практики по исследуемому вопросу продемонстрировал, что на сегодняшний день дистрибьюторское соглашение широко распространено, но законодательно не регулируется. В общей форме это договор, согласно которому дистрибьютор на то или иное время и на конкретной территории имеет право продавать определенные продукты и (или) оказывать какие-либо услуги, применяя имя и товарный знак изготовителя (подрядчика). Дистрибьюторское соглашение считается средством организации реализации товаров изготовителем в целях долгосрочного планирования, увеличения продаж и продвижения продукции на новые рынки сбыта.

Судебная практика по разрешению споров относительно данного договора различна. Возникают сложности с доказыванием сторонами правомерности требований, вытекающих из условий дистрибьюторского соглашения, поскольку отсутствует возможность обратиться к каким-либо нормам законодательства.

#### **Ссылки:**

1. Uniform Commercial Code [Электронный ресурс]. URL: <https://www.law.cornell.edu/ucc> (дата обращения: 06.09.2017).

2. The Distribution Agreements in the U.S. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tlrlaw.com/en/the-distribution-agreements-in-the-u-s> (дата обращения: 06.09.2017).
3. Маслова В.А. Дистрибьюторский договор как правовой инструмент организации сбыта товаров : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011. 29 с.
4. Илюшина М.Н. О новых договорных конструкциях в коммерческом обороте // Вестник Российской правовой академии. 2007. № 3. С. 34–36.
5. Бычков А.И. Дистрибьюторский договор // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2012. № 9. С. 88–98.
6. Мозгов М.В. Квалификация и правовое регулирование дистрибьюторских договоров: предложения по изменению законодательства // Арбитражная практика. 2009. № 10. С. 15–18.
7. Борисова А.Б. Дистрибьюторский договор // Журнал российского права. 2005. № 3. С. 56–64.
8. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 18 февр. 2015 г. по делу № А03-6995/2014 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Постановление Президиума ВАС РФ от 18 мая 1999 г. № 7073/98 по делу № А40-9311/98-55-54 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 17 дек. 2013 г. по делу № А45-30039/2012 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Постановление ФАС Московского округа от 20 февр. 2014 г. по делу № А40-14282/2013 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
12. Постановление ФАС Московского округа от 26 нояб. 2012 г. по делу № А40-12017/12-87-123 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
13. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 27 авг. 2007 г. по делу № А43-14309/2006-43-457 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
14. Постановление Президиума ВАС ...
15. Определение ВАС РФ от 13 февр. 2009 г. № 16378/08 по делу № А40-13945/06-68-110 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
16. Илюшина М.Н. Указ. соч. С. 36.

### References:

- Borisova, AB 2005, 'Distribution agreement', *Zhurnal rossiyskogo prava*, no. 3, pp. 56-64, (in Russian).
- Bychkov, AI 2012, 'Distribution agreement', *Imushchestvennyye otnosheniya v Rossiyskoy Federatsii*, no. 9, pp. 88-98, (in Russian).
- Ilyushina, MN 2007, 'New contractual structures in commercial turnover', *Vestnik Rossiyskoy pravovoy akademii*, no. 3, pp. 34-36, (in Russian).
- Maslova, VA 2011, *Distribution agreement as a legal instrument for product sales*, PhD thesis abstract, Moscow, 29 p., (in Russian).
- Mozgov, MV 2009, 'Qualification and legal regulation of distribution agreements: legislative amendments', *Arbitrazhnaya praktika*, no. 10, pp. 15-18, (in Russian).
- The Distribution Agreements in the U.S.* 2017, viewed 06 September 2017, <<http://www.tlrlaw.com/en/the-distribution-agreements-in-the-u-s>>.
- Uniform Commercial Code* 2017, viewed 06 September 2017, <<https://www.law.cornell.edu/ucc>>.