

МЕСТО ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА В СИСТЕМЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ДОГОВОРОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

THE PLACE OF THE DISTRIBUTION CONTRACT IN THE SYSTEM OF CIVIL LAW CONTRACTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

M. Sheykhov

Summary. The article gives a definition of a distribution contract, considers the issue of correlation of a distribution contract with the mixed contracts and the contracts not named in the Civil Code of the Russian Federation, considers the problem of recognition of a distribution contract as a mixed contract. The article contains a conclusion about the independent character of a distribution contract, based on the purpose of its conclusion and makes a conclusion about expediency of entering norms that regulate peculiarities of distribution contract into the Civil Code of Russian Federation.

Keywords: distribution contract, mixed contract, unnamed contract, elements of the contract, the purpose of the contract.

Шейхов Муслим Гусейнович

Аспирант

*Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
smglex@mail.ru*

Аннотация. В статье дается определение дистрибьюторского договора, рассматривается вопрос соотношения дистрибьюторского договора со смешанными договорами и договорами, непоименованными в Гражданском Кодексе РФ, рассматривается проблема признания дистрибьюторского договора смешанным договором. В статье содержится вывод о самостоятельном характере дистрибьюторского договора, исходя из цели его заключения и содержится вывод о целесообразности внесения в Гражданский Кодекс РФ норм, регулирующих особенности дистрибьюторского договора.

Ключевые слова: дистрибьюторский договор, смешанный договор, непоименованный договор, элементы договора, цель договора.

Дистрибьюторский договор не является новой договорной конструкцией для правоприменительной практики России, однако, данный договор не получил закрепления в национальном гражданском праве. В этой связи задача по изучению правовой природы и других вопросов, касающихся дистрибьюторского договора, является очень актуальной.

Настоящая статья ставит целью определение правовой природы и понятия дистрибьюторского договора, места дистрибьюторского договора в системе гражданско-правовых договоров, предложение путей решений проблем терминологии по данному вопросу. Предметом исследования являются современные тенденции правового регулирования и практики заключения дистрибьюторского договора. Результаты анализа могут быть использованы для развития отечественной юридической науки, нормотворческой и правоприменительной практики.

Определение дистрибьюторского договора, вопросы терминологии Анализ зарубежной и отечественной доктрины, законодательства различных государств,

рекомендательных актов зарубежных неправительственных организаций позволяет сделать вывод о том, что дистрибьюторский договор как форма ведения предпринимательской деятельности в Российской Федерации является договорной конструкцией, заимствованной из иностранной практики международной торговли.

Несмотря на то, что дистрибьюторский договор не регламентирован как отдельный вид договора, он получил широкое распространение как инструмент регулирования отношений между производителями и оптовыми поставщиками товаров, с одной стороны, и оптовыми покупателями с другой, благодаря принципу свободы договора, закрепленному в статье 421 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) [2].

Отдельные виды гражданско-правовых договоров находят свое непосредственное нормативное регулирование в части второй Гражданского кодекса Российской Федерации, разделе IV «Отдельные виды обязательств». Таким образом, указанные в части второй Гражданского кодекса Российской Федерации догово-

ры являются поименованными, поскольку в их отношении закон предусматривает понятие, существенные условия, условия наступления ответственности и тому подобное. В действующем Гражданском кодексе Российской Федерации отсутствуют нормы, регулирующие отношения в сфере дистрибьюторской деятельности, поэтому справедливо утверждать, что дистрибьюторский договор является непоименованным.

При определении дистрибьюторского договора в качестве непоименованного возникает вопрос какие нормы будут применяться в случае возникновения спора, вытекающего из заключенного договора. Высшим Арбитражным Судом Российской Федерации в п. 5 Постановления Пленума от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах» [4] указано, что стороны вправе заключить договор, не предусмотренный законом. В случае заключения непоименованного договора, суд должен принимать во внимание действительное содержание договора, права и обязанности сторон, распределение рисков, волю сторон при заключении договора и т.д.

Российская Федерация является далеко не единственным государством, в котором отсутствует закрепление дистрибьюторского договора в действующем гражданском законодательстве. Несмотря на наличие крупнейших европейских производителей товаров, поставляющих свою продукцию на товарные рынки стран, не входящих в Европейский Союз, можно заметить существующий пробел в регулировании дистрибьюторских отношений, поскольку отдельные нормативные правовые акты, закрепляющие существенные условия и особенности заключения дистрибьюторских договоров, в национальном законодательстве многих стран Европы отсутствуют, решение данной проблемы в Европейском союзе пошло по пути закрепления понятия дистрибьюторского договора в Принципах европейского договорного права, носящих наднациональный характер.

По дистрибьюторскому договору одна сторона (дистрибьютор) обязуется приобретать товары у другой стороны (поставщика) и осуществлять их продвижение и реализацию на определенной территории (данное обязательство является основным обязательством дистрибьютора. Указанное соответствует международным стандартам, в частности, в соответствии с п. 2 ст. 4:101 Принципов европейского договорного права: коммерческое агентирование, франшиза и дистрибуция (далее — ПАФД) [5] дистрибьюторский договор — это договор, в соответствии с которым одна сторона (поставщик) обязуется поставлять другой стороне (дистрибьютору) продукцию на постоянной основе, а дистрибьютор обязуется выкупить продукцию

и затем продавать от своего имени и в своих интересах. Поставщик в свою очередь обязуется не поставлять товар для реализации на этой территории самостоятельно или при участии третьих лиц, в том числе не продавать товар третьим лицам для распространения на этой территории. Поставщиком может быть не только производитель продукции, но и экспортер или продавец. Дистрибьютор не является потребителем товара, поскольку не является конечным потребителем и покупает товар для его перепродажи в пределах оговоренной территории.

Дистрибьютор действует как фактический, а не как юридический посредник. Он приобретает и реализует товар от своего имени, за свой счет и самостоятельно заключает договоры. В предмет дистрибьюторского договора входят действия дистрибьютора, носящие сугубо специфический характер, влияющие на достижение цели: обязанность соблюдать количество продаж, не вести продажу товаров иных производителей, вести продажу с использованием торговых технологий, предусмотренных соглашением, соблюдать оговоренные способы продажи.

Интерес поставщика в заключении дистрибьюторского договора состоит в получении от дистрибьютора исполнения совокупности обязанностей по одному договору и его специфика заключается в том, что он может содержать не только ключевую обязанность по реализации товара, но и включать в себя отдельные элементы договоров, поименованных в гражданском законодательстве, например, элементы договора поставки, договора хранения (в том числе содержать требования по режиму хранения товара), договора возмездного оказания услуг (в том числе по сервисному и гарантийному обслуживанию третьих лиц), агентского договора и других. Дистрибьюторский договор, таким образом, можно отнести к договорам смешанного характера, сочетающим в себе элементы различных видов договоров, предусмотренных ГК РФ, однако, при таком количестве элементов, квалификация дистрибьюторского договора в качестве смешанного может нести риски признания договора незаключенным из-за отсутствия в дистрибьюторском договоре всех существенных условий для каждого элемента договора. Дистрибьюторский договор может сочетать в себе элементы поименованных договоров, однако, имея признаки смешанного договора, является при этом самостоятельным договором, поскольку эту самостоятельность обуславливает комплекс обязанностей дистрибьютора, которые поставщик получает при заключении единственного договора, а также особая направленность действий сторон: сохранение деловой репутации поставщика, укрепление его позиций на соответствующем товарном рынке (расширение торговой сети, сохранение и (или)

увеличение доли на товарном рынке, информационное обеспечение потребителей товара и т.п.).

Самостоятельная природа дистрибьюторского договора просматривается и в ст. 4:101 ПАФД, которая предусматривает возможность заключения трех основных видов договора дистрибуции:

- ◆ договор исключительной дистрибуции — это договор, в соответствии с которым поставщик обязуется поставлять товары только одному дистрибьютору в пределах одной территории (п. 3 ст. 4:101 ПАФД). Особенность данного договора заключается в формировании условий для монопольной деятельности дистрибьютора на рынке определенного товара и на определенной территории. В этом случае формируется модель нарушения здоровой конкуренции на рынке данного товара;
- ◆ договор выборочной дистрибуции — это договор, в соответствии с которым поставщик обязуется поставлять продукты, прямо или опосредованно, только дистрибьюторам, выбранным на основе определенного критерия (п. 4 ст. 4:101 ПАФД). Такой договор создает предпосылки для доминирования группы лиц, фактически находящихся под единым управлением поставщика, что также влечет формирование монопольной среды на рынке определенного товара и на определенной территории;
- ◆ договор исключительной продажи — это договор, в соответствии с которым дистрибьютор обязуется приобрести товар исключительно от поставщика или стороны, назначенной поставщиком (п. 5 ст. 4:101 ПАФД). При таком подходе насыщение рынка товаром контролирует не дистрибьютор, а поставщик товара, определяя возможность приобретения определенного товара только у него лично, при этом интересы других поставщиков также могут быть существенно ущемлены, если количество договоров исключительной продажи с одним поставщиком превысит долю рынка, занимаемую дистрибьютором совокупно выше, определенную нормами законодательства о конкуренции. В этом случае также существует угроза благоприятному состоянию конкурентной среды на рынке определенного товара.

Исходя из буквального толкования ст. 8 Гражданского кодекса Российской Федерации, не предусмотренные законом договоры и иные сделки не должны противоречить закону. Применительно к дистрибьюторской деятельности, наряду с гражданским законодательством, дистрибьюторский договор должен соответствовать и антимонопольному законодатель-

ству, которое стороны должны учитывать в отношении установления условий ценообразования и географии рынков сбыта. С точки зрения Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» дистрибьюторский договор может рассматриваться как «вертикальное» соглашение — соглашение между продавцом и покупателем товара и не может включать условия, которые устанавливают цену перепродажи товара, за исключением максимальной цены перепродажи и предусматривают обязательство покупателя не продавать товар конкурента продавца, если договор является соглашением об организации покупателем продажи товаров под товарным знаком либо иным средством индивидуализации продавца или производителя.

В России наблюдается тенденция квалификации судами дистрибьюторского договора на основе поименованных в ГК РФ сделок. В результате к договору применяются нормы ГК РФ о поставке, агентировании, коммерческой концессии, оказания услуг и т.д. Кроме того, часто дистрибьюторский договор квалифицируют как смешанный и применяют к нему перечисленные нормы в соответствующей части [3, с. 15–16]. Скорее исключением из правил являются случаи, когда суд квалифицирует дистрибьюторский договор как не поименованный в ГК РФ и применяет к нему только общие нормы о договорах, обязательствах и сделках.

Вопрос соотношения понятий смешанного договора и непоименованного является сложным. Смешанным является договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных гражданским законодательством. Четкого ответа на вопрос о том, что же понимается под элементами различных договоров, не было дано ни в ГК РФ, ни в многочисленных комментариях, ни в доктрине. Основательный труд в области российского обязательственного права таких авторитетных авторов, как М.И. Брагинского и В.В. Витрянского, также не дал ответ на данный вопрос [1]. В силу указанного, при квалификации договора, следует определить предмет договора, так как одно лишь новое название не дает право говорить о новой договорной модели. Проверить договор по основным системным признакам классификации гражданско-правовых договоров: направленность (экономико-правовая цель), возмездность/безвозмездность, объект, субъект (стороны). Так как выделение новых договорных типов по признаку возмездности/безвозмездности и субъекта вызывает сомнения, то на первый план выходит признак направленности и объекта, к тому же предмет договорного обязательства также классифицируется по признакам направленности. Если направленность рассматриваемого договора не соответствует предусмотренной в законе, то этот договор может считаться непоименованным договором. Также

целесообразно относить договор к непоименованным, если объект обладает значительной спецификой, которая не позволяет квалифицировать такой договор, как один из уже существующих договорных видов.

Анализируя договор по вышеуказанному алгоритму, основанному на работе Е.В. Татарской [6], можно сделать вывод о том, что применительно к отечественному гражданскому законодательству дистрибьюторский договор в его классическом содержании является непоименованным договором на основании критерия направленности, что приводит нас к выводу о невозможности отнести данный договор ни к группе договоров о передаче имущества в собственность, ни договоров об оказании услуг, ни договоров о возмездной передаче имущества и иных объектов гражданских прав в пользование [7]. Логика, приведенного выше рассуждения, основывается на том, что попытки рассматривать дистрибьюторский договор через призму имеющихся договорных форм являются необоснованными, поэтому определение дистрибьюторского договора как смешанного договора является неверным.

Как дополнительное доказательство того, что дистрибьюторский договор является непоименованным, а не смешанным, можно привести ряд принципиальных отличий от смежных с ним поименованных договоров. От договора поставки дистрибьюторский договор отличается дальнейшим вмешательством поставщика в дела дистрибьютора; от договора франчайзинга — тем, что дистрибьютор имеет интерес в извлечении прибыли не от использования исключительных прав, а от продажи определенных товаров; от договора возмездного оказания услуг — тем, что несмотря на то что деятельность дистрибьютора на рынке может на первый взгляд выглядеть как услуга, она таковой не является, так как дистрибьютор становится собственником товара и действует в своем интересе, прибыль же он получает не от вознаграждения, а от маржи между ценой покупки и ценой продажи.

Данные отличительные особенности дистрибьюторского договора сложились в процессе практики его заключения в международной торговле и получили отражение в Типовом дистрибьюторском контракте (публикация Международной торговой палаты № 646) [8]. Во-первых, дистрибьютор, в силу права на перепродажу товара, принимает обязательства по продвижению и/или организации сбыта на закрепленной за ним определенной территории. Во-вторых, поставщик подтверждает привилегированное положение на территории, закрепленной за дистрибьютором, путем предоставления исключительного права на покупку товаров. В-третьих, необходимые условия для сотрудничества могут быть разработаны при наличии длительных договорных свя-

зей между сторонами. В-четвертых, свобода действий дистрибьютора ограничена обязательством воздерживаться от конкуренции. В-пятых, отличительной чертой данной формы договорных отношений является размещение товаров, снабженных товарными знаками.

Дистрибьюторский договор позволяет объединить несколько обязанностей в договоре с одним лицом (дистрибьютором) и избежать заключения с различными лицами множества договоров для оказания тех или иных услуг, что в полной мере отвечает интересам поставщика и цели, которую поставщик преследует при заключении такого договора. Поставщик в отношениях с дистрибьютором желает получить контрагента, способного реализовывать товар, выполнять поручения, оказывать услуги, сохраняя независимость своей прибыли от эффективности действий дистрибьютора по реализации товаров. Совокупность элементов поименованных договоров опосредует самостоятельность дистрибьюторского договора и невозможность его квалификации в качестве смешанного, так как для поставщика имеет ценность как реализация товаров на постоянной основе, так и сочетание различных обязанностей в едином договоре, не требующее заключения договоров с различными лицами или нескольких договоров с одним лицом. В правоприменительной практике к дистрибьюторскому договору применяются нормы ГК РФ о поименованных договорах в части, регулирующей спорные отношения. Позиция о самостоятельном характере дистрибьюторского договора вполне обоснована, но в правоприменительной практике будет вызывать трудности до тех пор, пока отношения из дистрибьюторского договора не будут урегулированы, как и иные основные договорные типы: поставки, аренды, подряда, оказания услуг и так далее.

Дистрибьюторский договор уже прочно вошел в деловой оборот и судами к нему применяются нормы, регулирующие поименованные договоры в соответствующей части, но он носит самостоятельный характер в силу своего предмета, специфики включения различных обязанностей, присущих поименованным договорам, особенностей ответственности. Принятие отдельного закона в предлагаемом проекте либо внесение соответствующих изменений позволит урегулировать дистрибьюторский договор и применять регулирующие его нормы непосредственно в предпринимательских отношениях.

Таким образом, в силу сочетания в дистрибьюторском договоре совокупности различных обязанностей, его непоименованного характера, потребностям правоприменительной практики будет отвечать принятие изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации в виде отдельной главы, регулирующей особенности дистрибьюторского договора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брагинский, М.И., Витрянский В.В. «Договорное право. Общие положения» (книга 1) — 3-е изд. стереотипное — Статут, 2001// Консультант Плюс. Электронный ресурс;
2. Гражданский Кодекс РФ// Консультант Плюс. Электронный ресурс;
3. Мозгов, М.В. «Квалификация и правовое регулирование дистрибьюторских договоров: предложения по изменению законодательства»// Арбитражная практика. — 2009. — № 10. — С. 15–18.
4. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах» // Электронный ресурс: http://www.arbitr.ru/as/pract/post_plenum/106573.html
5. Принципы европейского договорного права: коммерческое агентирование, франшиза и дистрибуция // <https://miripravo.ru/>, Электронный ресурс: <https://miripravo.ru/gallery/lpr2-principles-of-european-contract-law.pdf>
6. Татарская, Е.В. «Непоименованные и смешанные договора»// Российская юстиция. — 2007. — № 4. — С. 8–13.
7. Татарская, Е.В. «Дистрибьюторский договор в российской системе гражданско-правовых договоров»// Вопросы гуманитарных наук. — 2007. — № 3. — С. 199–206.
8. Типовой дистрибьюторский контракт ИСС. Монопольный импортер-дистрибьютор. Второе издание. (Публикация Международной торговой палаты №646)// Консультант Плюс, Электронный ресурс

© Шейхов Муслим Гусейнович (smglex@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Российская Академия Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте Российской Федерации