

Алафьев Д. А. Павлов В. А.

Студенты 2 курса юридического факультета ВГУЮ (РПА Минюста России)

Научный руководитель: доктор юридических наук, доцент Т.А. Батрова

Дистрибьюторский договор в судебной практике и российском законодательстве

Развитие мировой торговли сопровождается развитием инструментов ее регулирования, которые будучи представленными на международном уровне, не всегда находят отражение в законодательстве отдельных государств, примером чего является дистрибьюторский договор. В большинстве европейских стран он урегулирован в национальном законодательстве, однако в России дистрибьюторский договор является непоименованным юридическим актом, что приводит к двойственному толкованию обязанностей сторон, порождает проблемы, связанные с квалификацией дистрибьюторского договора и отнесением его к категории агентских договоров, договоров поставки или рамочных договоров, что приводит к частым судебным тяжбам между принципалом и дистрибьютором.

По мнению А.А. Серебряковой, дистрибьюторский договор представляет собой договор, согласно которому одна сторона – дистрибьютор приобретает товар у другой стороны - поставщика и, кроме приобретения товара и уплаты за него цены, обязуется осуществлять сбыт и продвижение этого товара на определенной территории¹. Но в связи с отсутствием общепринятого и законодательно закрепленного определения, суды могут толковать дистрибьюторский договор по-разному.

В частности, Арбитражный суд Новосибирской области при рассмотрении дела № А45-30039/2013 отнес дистрибьюторский договор к смешанным договорам поставки и агентирования. При этом суд, ссылаясь на

¹ Серебрякова А.А. проблемы правопонимания дистрибьюторского договора как организационного // Гражданское право. - 2018. - №6. - С. 2.

правоприменительную практику, дал определение дистрибьюторского договора как договора, по которому одна сторона (дистрибьютор) в рамках ведения предпринимательской деятельности обязуется приобретать у другой стороны товар и осуществлять его продвижение или реализацию на строго определенной договором территории, а поставщик обязуется не продавать товар третьим лицам для распространения на этой территории². Было обращено внимание на определение дистрибьюторского договора в решении одиннадцатого арбитражного апелляционного суда N А55-26891/2009, в котором судьи определили его как договор купли-продажи, поставки, перевозки агентского договора, коммерческой концессии и иных видов обязательств.

Проанализировав судебную практику за 2020 год, касающуюся дистрибьюторского договора, можно увидеть, что до сих пор дистрибьюторский договор суды определяют как договор поставки. Так, например, в решении Арбитражного суда Рязанской области от 21 июля 2020 г. по делу № А54-9945/2019, суд определил дистрибьюторский договор так «В рассматриваемом случае обязательства сторон возникли из дистрибьюторского договора № 1/А от 14.05.2019г., который по своей правовой природе является договором поставки и регулируется нормами главы 30 Гражданского кодекса Российской Федерации. В соответствии со статьей 506 Гражданского кодекса Российской Федерации по договору поставки поставщик обязуется передать в обусловленный срок или сроки, произведенные или закупленные им товары покупателю»³.

Однако исследователи приводят другие определения дистрибьюторского договора. А.В. Руденко пишет о том, что дистрибьюторский договор не только не является разновидностью какого-либо из договоров, закрепленных в ГК РФ,

² Решение Арбитражного суда Новосибирской области от 20 мая 2013 по делу № А45-30039/2012 URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/1wVjt2Br9uLS/> (дата обращения: 14.03.2021).

³ Решение Арбитражного суда Рязанской области от 21 июля 2020 по делу № А54-9945/2019 URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/L7qx4ZVTE7UT/> (дата обращения: 07.04.2021)

но и не может рассматриваться и как смешанный договор, поскольку содержит в себе существенные условия, не являющиеся таковыми для какого-либо из договоров, закрепленных в ГК РФ⁴.

В случае разного толкования непоименованных договоров возникают сложности с определением существенных условий, в связи, с чем ставится вопрос о существовании непоименованных договоров как таковых. Следовательно, существенными условиями данных договоров будут те условия, которые стороны определяют сами для себя. Из дистрибьюторского договора могут вытекать дополнительные соглашения (договоры), которые после изменения основного, то есть дистрибьюторского, могут привести к судебным разбирательствам, что еще раз подчеркивает важность урегулирования дистрибьюторского договора. Так как дистрибьюторский договор является непоименованным, то его можно изменять в сторону увеличения прав или обязанностей дистрибьютора или принципала (поставщика). В подтверждение наших слов можно привести пример решение Арбитражного суда города Москвы от 6 июля 2020 г. по делу № А40-303611/2019, в котором суд установил, что дистрибьюторский договор является договором, не поименованным в ГК РФ и не урегулированным специальным законодательством, поэтому стороны свободны в определении его условий. Дистрибьюторские договоры, как правило, содержат в себе элементы различных видов договоров, поименованных в Гражданском кодексе РФ, включая и агентский договор⁵.

В качестве примера споров, причиной которых является неурегулированность дистрибьюторского договора в законодательстве, можно

⁴ Руденко А. В. О дистрибьюторском договоре // Юрист. - 2008. - №8. - С. 3.

⁵ Решение Арбитражного суда города Москвы от 6 июля 2020 г. по делу № А40-303611/2019 URL: https://sudact.ru/arbitral/doc/6imiu80OkSYC/?arbitral_txt=&arbitral-case_doc=+%E2%84%96+%D0%9040-303611%2F2019&arbitral-lawchunkinfo=&arbitral-date_from=&arbitral-date_to=&arbitral-region=&arbitral-court=&arbitral-judge=&_=1617822886681 (дата обращения: 07.04.2021)

привести решение девятого арбитражного апелляционного суда по делу № А40-125961/2013. Представители ответчиков ФИО1, ФИО3 указали, что обязательства ФИО1, возникшие из договора поручительства, являются прекращенными ввиду изменения основного обязательства, а именно дистрибьюторского договора, при этом уточнили, что в настоящее время не установлено по какому из представленных дистрибьюторских договоров установлена задолженность ответчиков Арбитражным судом⁶. Это наглядно показывает нам, что все-таки неурегулированность дистрибьюторского договора порождает путаницу даже у сторон, заключивших дистрибьюторский договор.

Из-за того, что дистрибьюторский договор не урегулирован действующим законодательством, его определение в ходе судебного разбирательства влечет применение к дистрибьюторскому договору норм ГК РФ о договоре поставки, агентском договоре, рамочном договоре и так далее. Согласно статье 506 ГК РФ, по договору поставки поставщик, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным и иным подобным использованием. Однако в договор поставки не входит обязательное условие для получателя товара о распространении и продвижении полученного товара, следовательно, считать дистрибьюторский договор договором поставки не уместно. Также А.А. Серебрякова отмечает, что «дистрибьюторский договор может не предусматривать точные сроки поставки товаров, что будет являться отсутствием существенных условий по договору поставки и приведет к недействительности дистрибьюторского договора»⁷.

⁶ Решение Пресненского районного суда № 2-428/2015 2-428/2015(2-7668/2014;)-М-7152/20142-7668/2014 М7152/2014 от 15 января 2015 г. по делу № 2428/2015 // URL: <https://sudact.ru/regular/doc/aNZWZfZOG11C/> (дата обращения: 14.03.2021).

⁷ Серебрякова А.А. проблемы правопонимания дистрибьюторского договора как организационного // Гражданское право. - 2018. - №6. - С. 5.

Дистрибьюторский договор также нельзя считать агентским договором, так как согласно статье 1005 ГК РФ. По агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала. Дистрибьюторский договор отличается от договора агентирования тем, что договор агентирования предусматривает вознаграждение в отличие от дистрибьюторского в котором дистрибьютор не получает вознаграждения от принципала так как положения ст.1006 ГК РФ рассматривают вознаграждение как оплату за осуществление юридически значимых действий, совершенных агентом.

В свою очередь В.Ю. Доронькина утверждает, что между вознаграждением, выплачиваемым агенту по агентскому договору, и бонусом за превышение объема закупок, имеется существенное различие. Вознаграждение по агентскому договору является непосредственной безусловной оплатой за надлежащее исполнение обязанностей агента, принятых согласно условиям агентского договора. Под вознаграждением (бонусом) по дистрибьюторскому договору надлежит понимать выплаты, производимые принципалом дистрибьютору преимущественно в случае превышения порога объема закупок. Для получения выплаты по агентскому договору агенту не требуется достигать определенного порога продаж и лишь в случае данного превышения получать вознаграждение. Превышение объема закупок не является предметом дистрибьюторского договора, но при надлежащем исполнении данного условия (в чем заинтересован сам дистрибьютор) принципал выплачивает денежное поощрение дистрибьютору⁸.

Дистрибьюторский договор также не является рамочным, так как стороны в праве четко указать порядок оказания услуг, так и заключить дополнительные соглашения, которые будут содержать основные условия, по

⁸ Доронькина В.Ю. имплементация дистрибьюторского договора в российское право: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. - СПб., 2016. - С. 88.

которым заключается дистрибьюторский договор. В результате чего дистрибьюторский договор приобретёт рамочный характер.

Подводя итог, авторы считают, что в российском законодательстве необходимо закрепить дистрибьюторский договор исходя из того, что в судебной практике применяется понятие и определение дистрибьюторского договора, но за неимением отдельной нормы в законодательстве суды вынуждены применять разные статьи, которые не всегда могут соответствовать 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.

Литература

1. Серебрякова А.А. проблемы правопонимания дистрибьюторского договора как организационного/А.А. Серебрякова // Гражданское право. - 2018. - №6. - С. 2-5
2. Руденко А. В. О дистрибьюторском договоре/А.В. Руденко // Юрист. - 2008. - №8. - С. 3.
3. Доронькина В.Ю. имплементация дистрибьюторского договора в российское право: автореф. дис. ... канд. юрид. наук/В.Ю. Доронькина. - СПб., 2016. - С. 88.

Работа подготовлена с использованием системы КонсультантПлюс