

Хабичев Расул Хамзатович

Научный руководитель: Кондратьев В.А., к.ю.н.

ФГБОУ «Российский государственный университет правосудия»

Квалификация дистрибьюторских договоров

Аннотация: в данной статье анализируются проблемы правовой квалификации дистрибьюторских договоров. Представлены различные позиции доктрины и правоприменительной практики.

Ключевые слова: дистрибьютор, дистрибьюторский договор, реализационное соглашение, торговое право, купля-продажа, агентский договор, принцип свободы договора, смешанный договор.

Дистрибьюторский договор принято относить к так называемым реализационным соглашениям в сфере торгового права. Следует сказать, что в законодательстве данный договор не поименован. Стороной в данном соглашении является специальный субъект торговой деятельности – дистрибьютор. В законодательстве РФ также не раскрывается данное понятие. Вместе с тем анализ международной практики и доктрины позволяют вывести его определение. Так, дистрибьютор – субъект торговой деятельности, который приобретает товар в собственность с целью его последующей перепродажи и при этом действует от имени определенного производителя и оказывает определенные услуги по продвижению товара, может осуществлять техническое обслуживание¹.

Таким образом, дистрибьюторский договор представляет собой соглашение, по которому дистрибьютор обязуется приобрести в собственность товар у продавца (производителя), действовать от его имени и оказывать определенные сопутствующие услуги.

Необходимость рассмотрения вопроса о квалификации данного договора связано с тем, что, несмотря на его отсутствие в законодательстве,

¹ Кирпичев А.Е. Кондратьев В.А. Коммерческое право: основы и современные проблемы: Курс лекций. – М.: РГУП, 2018, С. 28.

прежде всего в разделе IV Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ), он достаточно часто используется в торговой деятельности. Возникает вопрос о том, какие условия могут включаться в данный договор. Применяются ли к нему правила об отдельных видах договоров?

В доктрине и судебной практике дистрибьюторское соглашение понимается как:

- эксклюзивный договор продажи товаров определенного производителя на установленной в договоре территории;
- агентский договор;
- смешанный договор, сочетающий в себе элементы нескольких поименованных в законе договоров¹.

В первом случае речь идет о дистрибьюторском договоре, содержащем условия об эксклюзивности, 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.

До 1 января 2010 года в части 1 статьи 11 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее – Закон о защите конкуренции) содержался запрет на заключение соглашений хозяйствующих субъектов, которые приводят или могут привести к необоснованному отказу от заключения договоров с определенными продавцами либо покупателями (заказчиками), если такой отказ прямо не предусмотрен нормативными правовыми актами. В этой связи, условия дистрибьюторских договоров об эксклюзивности, согласно которым продавец не мог заключать аналогичные

¹ Клейн Н.И. Актуальные проблемы применения норм Гражданского кодекса РФ о договоре купли-продажи // Гражданское право и современность: сборник статей, посвященных памяти М.И. Брагинского / под ред. В.Н. Литовкина, К.Б. Ярошенко. М., 2013. С. 434.

² Постановление ФАС Поволжского округа от 03.08.2011 по делу № А55-26891/2009 // СПС «КонсультантПлюс».

соглашения с другими дистрибьюторами, признавались судами недействительными¹.

На данный момент такого запрета нет, однако есть ограничения, закрепленные в части 2 статьи 11 Закона о защите конкуренции. Кроме того, запрещено включать условие об эксклюзивности в договор также, если продавец и дистрибьютор являются конкурентами на соответствующем товарном рынке, а также, если продавец занимает доминирующее положение на рынке. В противном случае, данное условие об эксклюзивности может быть признано недействительным, так как оно приводит к отказу от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (заказчиками) (п.5 ч.1 ст.11 Закона о защите конкуренции)².

На наш взгляд, дистрибьюторский договор не может рассматриваться в качестве агентского, и нормы об агентском договоре к нему неприменимы, так как в отличие от агента дистрибьютор приобретает товары в собственность. Уже из данного обстоятельства на дистрибьютора ложатся риски неоплаты товаров или невозможности их реализации. В этом смысле судебная практика относит дистрибьюторский договор к «вертикальным» соглашениям, тогда как агентский договор к таковым не относится.

В одном из дел рассматривался спор о взыскании штрафа за нарушение условий об эксклюзивности дистрибьюторского договора. Суд, оценивая природу данного условия (об эксклюзивности), указал на то, что само соглашение по правовой природе является агентским договором³. Однако сущность данного соглашения состоит в том, что дистрибьютор приобретает товар в собственность, как уже указывалось выше, и все совершаемые им действия направлены на продвижение товара на соответствующем рынке.

¹ Постановления ФАС Центрального округа от 28 января 2011 г. по делу № А14-7143/2010/207/22 // СПС «КонсультантПлюс».

² Постановление Президиума ВАС РФ от 29 ноября 2011 г. № 6577/11 по делу N А40-3954/10-149-52 // СПС «КонсультантПлюс».

³ Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 19.04.2005 № Ф08-1395/2005 // СПС «КонсультантПлюс».

Суд оценил правовую природу лишь одного из условий данного соглашения, но никак не самого договора.

В одном из дел суд отклонил довод о том, что договор является смешанным договором поставки и дистрибьюторским договором, поскольку такой договор ГК РФ, иными федеральными законами не предусмотрен, однако ГК РФ не запрещает указывать в договоре поставки условия о закреплении за поставщиком определенной территории реализации товаров. Суд, толкуя данное соглашение, указал на то, что оно является договором поставки с условием об эксклюзивной дистрибьюции¹. В данном случае, мы считаем, что суд оценил правовую природу различных условий договора, но не в целом самого договора.

Вместе с тем, применительно к условиям договора о сбыте товаров на строго определенной территории, об обязательствах поставщика отказаться от реализации товаров иным покупателям, кроме дистрибьютора (эксклюзивность) суды усматривают элементы агентского договора. Так, в одном из дел, суд определил правовую природу дистрибьюторского договора как смешанного, содержащего элементы договора поставки и агентского договора. Суд указал на элементы агентского договора, поскольку в нём содержались обязательства поставщика воздержаться от осуществления на закрепленной за дистрибьютором территории самостоятельной деятельности по реализации продукции (ст. 1007 ГК РФ)².

Президиум ВАС РФ указал, что дистрибьюторский договор не может рассматриваться как обычный договор поставки, он представляет собой договор на организацию отношений по поставкам продукции с оказанием услуг по поиску покупателей³. Следует сказать, что ВАС РФ в данном постановлении не указал на квалификацию данного договора.

¹ Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 09.10.2019 N Ф08-8248/2019 по делу N А53-29334/2018 // СПС «КонсультантПлюс».

² Постановление Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 30.07.2010 по делу N А14-8178/2009/268/29

³ Постановление Президиума ВАС РФ от 18 мая 1999 г. N 7073/98

На наш взгляд, дистрибьюторский договор необходимо относить к договорам смешанного характера, сочетающего в себе признаки договоров купли-продажи, поставки, перевозки, агентского договора, коммерческой концессии и иных видов договорных обязательств¹.

Принцип свободы договора, закрепленный в статье 1, 421 ГК РФ, позволяет сторонам заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами, предусмотреть любые не противоречащие законодательству условия договора. При этом согласно пункту 3 статьи 421 ГК РФ, признание его смешанным договором влечет возможность применения к нему правил об отдельных видах договоров.

В качестве существенного недостатка квалификации дистрибьюторского соглашения в качестве смешанного договора является то, что стороны дистрибьюторского соглашения должны согласовать все существенные условия того вида договора, регулирование которого применяется к их правоотношениям². Данный вывод строится из общего правила, что договор считается заключенным, если сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям.

Кроме того, с учетом специфики торговых отношений, законодатель устанавливает специальные правила, в части условий данного договора. Выше уже указывались ограничения предусмотренные Законом о защите конкуренции, также можно назвать Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», который также устанавливает определенные запреты в отношении условий договора поставки продовольственных товаров, которые применимы к дистрибьюторскому договору (ст. 9 данного ФЗ).

¹ Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 08.08.2019 N Ф09-4341/19 по делу N А34-9832/2018; Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 13.03.2020 N Ф06-58706/2020 по делу N А12-39543/2018 // СПС «КонсультантПлюс».

² Андреева С. А. Квалификация дистрибьюторского договора по российскому праву и отграничение от смежных договорных конструкций. // Конкурентное право. — 2013. — № 3. — С. 16–20.

Итак, дистрибьюторский договор является одним из самых распространенных в торговых отношениях, однако законодатель еще не определил его в качестве самостоятельного вида договора, однако в международных правовых актах он признан и поименован (Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях, Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле; Регламент Европейской комиссии от 22.06.1983 N 1983/83 о применении ст. 85 (3) Договора о функционировании Европейского союза к категории эксклюзивных дистрибьюторских соглашений)¹.

В связи с тем, что данный договор не поименован в законодательстве, существование на практике данного договора обусловлено реализацией принципа свободы договора. Так, судебная практика исходит из того, что по своей правовой природе данный договор является смешанным, что, на наш взгляд, является достаточно обоснованным, так как в нем прослеживаются элементы различных поименованных договоров, связанных между собой общей целью – продвижение товаров на соответствующем рынке.

¹ Андреева С. А. Квалификация дистрибьюторского договора по российскому праву и отграничение от смежных договорных конструкций. // Конкурентное право. — 2013. — № 3. — С. 16–20.