

УДК 347.4

**Бочарова Нина Владимировна**

Студент  
Академия права и управления Федеральной  
службы исполнения наказаний  
Рязань, Россия  
nino-k2011@yandex.ru

**Nina V. Bocharova**

student  
Academy of Law and Management  
of the Federal Penitentiary Service  
Ryazan, Russia

**Фроловская Юлия Ивановна**

кандидат юридических наук, доцент кафедры  
гражданского права и процесса  
Академия права и управления Федеральной  
службы исполнения наказаний  
Рязань, Россия  
yul-frol@mail.ru

**Julia I. Frolovskaya**

Candidate of Law, Associate Professor of the  
Department of Civil Law and Procedure  
Academy of Law and Management  
of the Federal Penitentiary Service  
Ryazan, Russia

---

---

**ДИСТРИБЬЮТОРСКИЙ ДОГОВОР В  
СИСТЕМЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ  
ДОГОВОРОВ**

---

---

**DISTRIBUTION AGREEMENT IN THE  
SYSTEM OF CIVIL LAW CONTRACTS**

**Аннотация**

В статье рассматриваются актуальные вопросы относительно дистрибутивного договора, регулирующего отношения, которые строятся между производителем и поставщиком. Так, данные договора постепенно становятся основой фиксации отношений между различными субъектами бизнеса. Примечательно, что такой договор имеет произвольный характер. Достаточно часто стороны не прописывают отдельные пункты в договоре, которые позволили бы разрешить конфликтную ситуацию между дистрибьюторами в рамках мирного соглашения. В результате исследования сделан вывод о необходимости разработки четкого перечня обязательных условий данного договора, который включает конкретные ограничения, действующие в отношении сторон.

**Ключевые слова:**

дистрибьютор, договор, производитель,  
гражданско-правовые договоры,  
международные отношения

**Abstract**

To study current issues regarding the distribution agreement regulating the relations that are being built between the manufacturer and the supplier. So, these contracts are gradually becoming the basis for fixing relations between various business entities. It is noteworthy that such a contract is arbitrary. Therefore, the parties often do not prescribe separate clauses in the contract that would allow resolving the conflict situation between distributors within the framework of a peace agreement. Distribution contracts are different from other types of contracts. Such an agreement regulates relations between three entities at once: the manufacturer, supplier and distributor. This makes it quite multidimensional.

**Keywords:**

distributor, contract, manufacturer, civil law  
contracts, international relations

---

---

Российский правовой механизм включает в себя определенные гражданско-правовые договоры, которые фиксируют специфические отношения между физическими и юридическими лицами. Тем не менее, на данный момент механизм внешнеэкономических договоров в полной мере не проработан, хотя и нашел свое закрепление в Гражданском кодексе Российской Федерации.

Дистрибьюторский договор выступает в роли договора, фиксирующего отношения экономического характера, которые возникают между крупными организациями. При этом организации выступают в роли производителей с одной стороны и поставщика с другой. Данный вид договора является достаточно новым для Российской правовой системы. Это связано с тем, что в нашей стране действует особая модель социально-политических отношений.

Дистрибьюторские договоры позволяют закреплять отношения между достаточно крупными Российскими и иностранными компаниями. При этом в правовой системе не зафиксировано отдельного механизма, конкретизирующего роль дистрибьюторского договора в системе гражданско-правовых договоров. Так, зачастую судебные споры между дистрибьюторами заканчиваются тем, что суды ориентируются на так называемый принцип простоты. Принимая решение по делу суды учитывают специфику исковых претензий. Например, если в претензиях прописывается, что один из субъектов сорвал поставки, а другой субъект потерпел убытки, то к дистрибьюторскому договору будут применяться правила типичного договора поставки.

В случае, когда были нарушены определенные условия хранения, товара в данном случае к дистрибьюторскому договору будет применяться правило, которое обычно применяется к договору хранения [1].

Если дистрибьютор, который имеет право на распространение конкретного товара в рамках той или иной территории, столкнулся с недобросовестными производителями, которые нарушили условия договора и заключили похожий договор с другим субъектом, суд будет анализировать данный спор, ориентируясь на правила заключения лицензионного соглашения.

Дистрибьюторский договор не нашел официального закрепления в Российской правовой системе, значит, его можно трактовать совершенно по-разному. На практике можно также отметить, что часто данный договор составляется в определенной мере произвольно и в договоре не прописываются отдельные пункты, которые позволили бы разрешить конфликтную ситуацию между дистрибьюторами вне рамок судебного производства.

Дистрибьюторский договор как таковой регулируется двумя разнородными документами. Это отдельное руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений и «Типовой дистрибьюторский контракт

Международной Торговой Палаты». При этом они не являются обязательными, их значение исключительно рекомендательное, так как достаточно общие формулировки данных документов не позволяют решить проблему урегулирования отношений между дистрибьюторами, которые являются представителями тех или иных бизнес-направлений [2].

При этом с проблемой урегулирования отношений, вытекающих из дистрибьютерского договора, столкнулась не только Российская правовая система. Так, сущность данного понятия нашла отражение в одной из правовых систем европейских государств. Например, в США долгое время дистрибьютору разрешается реализовывать товары, выпускаемые разными производителями.

В Европе, как правило дистрибьюторским договором закрепляют правомочия относительно сбыта конкретных товаров и услуг, которые были приобретены производителями. Российская правовая система в этом плане похожа с американской. Так, законодатель, учитывает то, что несколько дистрибьюторов могут положительно повлиять на конкуренцию и потребление, соответственно будет расти сбыт продукции, а значит расти потенциал крупных компаний [3].

При этом нужно понимать, что если дистрибьютор реализовывает эксклюзивную продукцию, имеет соответствующую лицензию, то компания, которая получает право реализации продукции или услуг, является ключевым игроком на рынке, то есть она напрямую влияет на цены, контролирует емкость рынка. Соответственно, речь идет о нарушении конкретных норм антимонопольного законодательства. Федеральная антимонопольная служба обязуется контролировать деятельность таких организаций.

Подчеркнем, что дистрибьюторские договора отличаются от договоров поставки, претензионного соглашения, потому что они имеют особую специфику в контексте регулирования взаимоотношений между тремя субъектами: производителем, поставщиком и дистрибьютором. Дистрибьюторский договор подразумевает то, что между данными субъектами возникают постоянные отношения, поэтому необходимо сделать акцент на специфических признаках данного договора.

В первую очередь – это довольно длительные отношения, которые не подразумевает никаких ограничений по срокам, так как поставка соответствующих товаров подразумевает заключение более мелких договоров. Дистрибьюторский договор фиксирует саму специфику таких отношений, то есть порядок реализации соответствующей продукции.

Дистрибьютор должен не только закупить определенное количество продукции, но и заниматься ее распространением. Для этого, как правило, используются торговые сети, магазины в интернете или прямые поставки. Дистрибьютор обязуется самостоятельно нести все затраты, которые обоснованы продвижением продукции, ее хранением, а также транспортировкой. При этом он имеет право пользоваться актуальным товарным знаком. Обе стороны, которые заключили данный договор, получают выгоду. Так, производителю нет необходимости заниматься распространением товаров, а дистрибьютор делает наценку при реализации товара и соответственно получает прибыль [4].

Примечательно, что несмотря на то, что дистрибьюторский договор фактически никак не урегулирован практики, в соответствии с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации, его можно оформлять только конкретным образом. Так, стороны должны оформить регламент, который позволяет в будущем защитить свои права, если одна из сторон договора нарушит закрепленные договорные нормы. При этом на практике существуют прецеденты, когда нормы дистрибьюторского договора трактуются судами довольно вольно.

Достаточно сложным является вопрос относительно получения исключительного права дистрибуции. Так соответствующий договор дистрибуции должен быть зарегистрирован в Роспатенте. Так как, здесь подразумевается не только передача право на продажу соответствующей продукт, но и право пользования товарным знаком или лицензией. В этом ключе ученые часто сравнивают дистрибьюторский договор и договор с лицензионным соглашением.

Примечательно, что на данный момент регистрируется довольно много прав на интеллектуальную собственность. Растет число регистраций дистрибьюторских договоров. Так, в Роспатенте только за 2022 год было зарегистрировано только 3257 такого рода договоров. Наиболее популярными отраслями стали электротехника, энергетика.

Зачастую именно факт регистрации в Роспатенте помогает дистрибьютору защитить свои интересы в контексте злостного поведения производителя, который стремится обложить его необоснованными штрафами, обвинить в неисполнении плана продаж. Также дистрибьюторам приходится конкурировать между собой, если они имеют дело с достаточно широким рынком идентичной продукции. Сторона, которая выступает в роли передающей, имеет право настаивать на применении санкций, а

также ужесточить условия сотрудничества, если были зафиксированы прямые нарушения существенных условий договора [5].

Так, можно сделать вывод, что в России на данный момент не существует Единой практики применения дистрибьюторского договора. Соответственно, нужно внести конкретные корректировки в актуальное Российское гражданское законодательство. Так, необходимо обозначить, что дистрибьютерский договор опосредуют именно регулирование отношений, возникающих между производителем и поставщиком, а также дистрибьютером. Данные отношения подразумевают не только закрепление порядка передачи конкретных товаров, но и использование товарного знака, продвижение, бренда в контексте необходимости увеличения продажи данной продукции. Соответственно, необходимо охарактеризовать сущность понятия «дистрибьютор» и «дистрибьюция».

Также необходимо разработать четкий перечень обязательных условий данного договора, который включает конкретные ограничения, действующие в отношении сторон, перечень конкретных прав и обязанностей сторон, а также дополнительные условия договора. Важно также предусмотреть четкий порядок урегулирования споров между сторонами договора дистрибуции.

#### **Список использованных источников**

1. Борисова А. Б. Дистрибьюторский договор // Журнал российского права. 2021. № 3.
2. Бычков А. И. Конструкции непоименованного, смешанного и комплексного договоров в гражданском праве России // Адвокатская практика. 2021. № 2.
3. Варданян М. Л. Дистрибьюторский договор как форма осуществления иностранными компаниями предпринимательской деятельности на территории России // Законодательство и экономика. 2021. № 8.
4. Волянская Р. В. Дистрибьюторский договор и особенности его применения в сфере оборота гражданского оружия // Законы России: опыт, анализ, практика. 2021. № 1.
5. Руденко А. В. О дистрибьюторском договоре // Юрист. 2020. № 8.