



ДИСТРИБЬЮТОРСКИЙ ДОГОВОР В ПРАВЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН



Сосна Александр - доктор права, преподаватель юридического факультета Молдавского государственного университета, старший научный сотрудник Института правовых и политических исследований Академии наук Молдовы

Арсени Игорь - магистр права, зав. кафедрой Частного права Комратского государственного университета

В настоящей статье автором исследован и проведен анализ особенностей правового регулирования и места дистрибьюторского договора в праве зарубежных стран. В частности выявлены основные проблемы, возникающие при правовом регулировании в законодательстве отдельных зарубежных стран, а также рассмотрены возможности имплементации отдельных норм из законодательства зарубежных стран в правовую систему Республики Молдова в целях регулирования дистрибьюторского договора.

Ключевые слова: дистрибьюторский договор, зарубежные страны, имплементация, производитель, принципал, дистрибьютор, торговое и гражданское законодательство, меры защиты.

In this article, the author investigated and analyzed the legal regulation peculiarities and distribution agreement places the right of foreign countries. In particular, the main problems arising from the legal regulation in the legislation of certain foreign countries, as well as the possibilities of the implementation of certain provisions of foreign law in the legal system of the Republic of Moldova in order to regulate the distribution agreement.

Keywords: distribution agreement, foreign countries, the implementation of the manufacturer, the principal, distributor, commercial and civil law protection measures.

В настоящей статье автором исследован и проведен анализ особенностей правового регулирования и места дистрибьюторского договора в праве зарубежных стран. В частности выявлены основные проблемы, возникающие при правовом регулировании в законодательстве отдельных зарубежных стран, а также рассмотрены возможности имплементации отдельных норм из законодательства зарубежных стран в правовую систему Республики Молдова в целях регулирования дистрибьюторского договора.

Ключевые слова: дистрибьюторский договор, зарубежные страны, имплементация, производитель, принципал, дистрибьютор, торговое и гражданское законодательство, меры защиты.

Актуальность темы исследования заключается в том, что особенности правового регулирования дистрибьюторского договора в зарубежных странах не исследован до настоящего момента, а отдельное исследование позволит раскрыть специфику правового регулирования данного договора и его место в правовой

системе зарубежных стран, и в свою очередь даст возможность имплементации отдельных норм регулирующих дистрибьюторский договор из зарубежного законодательства в правовую систему Республики Молдова.

Целью настоящей работы является научное исследование особенностей правового

регулирования дистрибьюторского договора в зарубежных странах и на основании сделанных выводов рассмотреть возможности имплементации отдельных норм в правовую систему Республики Молдова.

Республика Молдова 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 существенную проблему в регулировании дистрибьюторских отношений, поскольку отдельные нормативные правовые акты, закрепляющие существенные условия и особенности заключения дистрибьюторских договоров, во многих странах Европы отсутствуют.

В противовес отсутствию европейского регулирования можно привести яркий пример стран Латинской Америки, где начиная с 60-х гг. XX века дистрибьюторский договор применяется в качестве отдельной договорной конструкции с участием производителя товаров – резидента страны, и дистрибьютора – лица, не являющегося резидентом этой же страны. При выходе на мировой рынок латиноамериканские производители оказывают существенное влияние на развитие региональной и мировой экономики и занимают весомые сегменты рынка в части поставок кофе, сахара, мясопродуктов (лидирует Аргентина), вина, какао, нефти и пр. Например, большинство крупных предпринимателей, занимающихся реализацией свежесрезанной цветочной продукции и горшечных растений, идут по пути заключения дистрибьюторских договоров с иностранными производителями цветочной продукции, поскольку затраты на строительство и содержание тепличных комплексов по выращиванию растений в конечном счете окажутся несоизмеримо больше, чем заказ цветочной продукции у производителей Аргентины, даже с учетом длительной транспортировки и расходов на перевозку.

Следует отметить, что в законодательстве Латинской Америки дистрибьюторский дого-

вор закреплен как в общих нормах гражданского и торгового законодательства, так и в нормах специальных законов. В зависимости от того, в нормах каких законов содержится дистрибьюторский договор, государства Латинской Америки подразделяются на три основные группы: 1) государства в которых дистрибьюторский договор закреплен в Гражданском кодексе; 2) государства в которых дистрибьюторский договор содержится в Торговом кодексе; 3) государства в которых дистрибьюторский договор регулируется специальным законом и который регламентирует весь спектр дистрибьюторских отношений.

Среди государств Латинской Америки, в которых правовому регулированию дистрибьюторского договора посвящен Гражданский кодекс, следует отметить, прежде всего, Федеративную Республику Бразилию. Дистрибьюторскому договору посвящена Глава XII Гражданского кодекса Федеративной Республики Бразилия №10.406 от 10.01.2002 г. [1], в которой он смешан с договором агентирования и не отвечает самостоятельности, и тем самым не обладает признаками, отличающими от его от других договорных конструкции.

В ст. 710 Гражданского кодекса Бразилии приводится определение агентского договора, согласно которому одно лицо берет на себя обязательство распространять на возмездной основе товары за счет другого лица, выполнять отдельный круг деятельности на оговоренной территории, включающий такого рода распространение, когда агент имеет в своем распоряжении продукцию, подлежащую распространению, которая является предметом договора. Следует отметить, что в Гражданском кодексе Бразилии не выделяются стороны агентского договора.

Отличием дистрибьюторского договора от агентского по Гражданскому кодексу Федеративной Республики Бразилия является то, что товары, подлежащие реализации дистрибьютором, передаются производителем товаров в собственность дистрибьютора. В целях реализации дистрибьютор приобретает товары производителя в свою собственность с обязанностью их дальнейшей реализации. Таким образом, с учетом приведенной выше

нормы, по законодательству Федеративной Республики Бразилия дистрибьюторский договор определяется как договор, в котором одна сторона («дистрибьютор») приобретает у другой стороны («производитель») в свою собственность, на свой риск, потребительские товары для последующей их реализации в целях извлечения прибыли. Исходя из позиции автора настоящего диссертационного исследования, право собственности на товар переходит к дистрибьютору не всегда. Речь идет о ситуации, в которой отгрузка товара для дистрибьюции осуществляется третьему лицу – субдистрибьютору, заключившему с дистрибьютором субдистрибьюторский договор. Таким образом, сформулированное определение дистрибьюторского договора по законодательству Федеративной Республики Бразилия не соответствует механизмам дистрибьюторской деятельности.

На сегодняшний день проводится обсуждение проекта нового Торгового кодекса Федеративной Республики Бразилия [6], содержащего в разделе VIII нормы о дистрибьюторском договоре. Согласно ст.488 указанного проекта, под дистрибьюторским договором понимается деловое сотрудничество в целях посредничества, при котором дистрибьютор продает продукцию, производимую изготовителем.

К государствам, в которых нормы о дистрибьюторском договоре закреплены в Торговом кодексе, относится Республика Гватемала. Положения, касающиеся дистрибьюторского договора, расположены в главе II раздела II «Торговые агенты, представители и дистрибьюторы» Торгового кодекса Республики Гватемала [8]. В соответствии со ст. 280 Торгового кодекса Республики Гватемала под дистрибьютором понимается лицо, которое самостоятельно продает, распространяет, рекламирует или распределяет товары физическим либо юридическим лицам, как расположенным на территории Республики Гватемала, так и иностранным производителям, именуемым «Принципал». Следует особо выделить и статью 283, в которой закреплено условие, предоставляющее принципалу (производителю) право одновременно использовать

различных агентов, дистрибьюторов и представителей на одной территории с правом продажи аналогичных товаров, за исключением случаев, когда условие об эксклюзивности было отдельно согласовано в договоре.

Для того, чтобы урегулировать дистрибьюторский договор в Торговом кодексе необходимо чтобы он был принят и действовал в Республике Молдова. На сегодняшний день Торговый кодекс в Республике Молдова не принят, поэтому нормы о дистрибьюторском договоре не могут быть в него включены по объективным причинам.

Одними из государств, в которых в отношении дистрибьюторского договора принят отдельный закон, являются Республика Парагвай. В соответствии с п. «С» ст.2 Закона №194/93 от 06 июля 1993 года Республики Парагвай [3] под дистрибьюцией понимаются надлежащим образом оформленные договорные правоотношения между иностранной компанией и физическим или юридическим лицом, расположенным на территории Республики Парагвай, по покупке и поставке товаров с целью их перепродажи на территории Республики Парагвай либо на иной согласованной территории.

Данный закон в своей особенности предусматривает меры защиты для национальных производителей, поскольку устанавливает жесткие штрафные санкции финансового характера в случае одностороннего отказа иностранного дистрибьютора от исполнения дистрибьюторского договора. Данные санкции зависят от средне годовой валовой прибыли дистрибьютора за последние три года и от срока действия дистрибьютора. Последнее условие подразделено на различные по длительности промежутки времени: от двух до пяти лет; от пяти лет до десяти лет; от десяти лет до двадцати лет и так далее. Данный Закон защищает только национального производителя от безосновательного одностороннего отказа от исполнения договора со стороны дистрибьютора-нерезидента.

В настоящем исследовании в большей части рассматриваются дистрибьюторы-резиденты Республики Молдова, коммерсанты со статусом юридического и физического лица,

осуществляющие коммерческую деятельность на территории Республики Молдова. Превалирующее значение имеет защита прав дистрибьютора, осуществляющего деятельность на территории Республики Молдова, а также национального производителя, осуществляющего свою деятельность в Республике Молдова.

24.06.1964 в Свободно ассоциированном государстве Пуэрто-Рико был принят Закон «О дистрибьюторских соглашениях» №75 (*Ley de contratos de distribucion de 1964*) (Далее – «Закон №75»), действующий в отношении всех дистрибьюторских договоров на территории Пуэрто-Рико [4].

Этот закон был разработан в период, когда деятельность по импорту в данной стране в полной мере зависела от инвестиций крупных иностранных корпораций по ввозу потребительских товаров для населения на рынок Пуэрто-Рико.

В соответствии со ст.1 Закона №75 («*Definiciones*») под дистрибьютором («*Distribuidor*») понимается лицо, которое принимает на себя обязательство оказывать услуги по распределению и предоставлению конкретного товара, а также агентские услуги на территории Свободно ассоциированного государства Пуэрто-Рико. Контрагентом дистрибьютора по договору является принципал или концедент, под которым понимается лицо, предоставляющее права и заключающее договор с дистрибьютором. В силу этой же статьи под дистрибьюторским договором («*Contrato de distribucion*») понимается соглашение, заключенное между дистрибьютором и принципалом, независимо от того на каком основании могут строиться взаимоотношения между ними, по которому дистрибьютор обязуется реализовывать товары или оказывать услуги в рамках концессии или франчайзинга на рынке Свободно ассоциированного государства Пуэрто-Рико. Тем самым, представленная статья наиболее применима для заимствования в национальное законодательство в части некоторых элементов дефиниции. Дистрибьютор по данному определению, равно как и предлагается в настоящем исследовании, обязуется реализовывать товары на

рынке. Вторая сторона названа «Принципал», что является также обоснованным по причинам, изложенным в диссертационном исследовании.

Вышеуказанный закон устанавливает трех годичный срок исковой давности, который начинает свое течение со дня расторжения договора или со дня причинения имущественного вреда одной из сторон, также данный закон содержит ряд процессуальных норм, касающихся подсудности спора и порядка применения, обеспечительных мер в рамках спора между производителем и дистрибьютором.

Следует отметить, что правовое регулирование дистрибьюторского договора в Республике Гондурас регламентируется специальным Законом об отечественных и зарубежных представителях, дистрибьюторах и агентах №549 от 7 декабря 1977 года[5], который не проводит разграничения между понятиями представитель, агент и дистрибьютор, а в целом регулирует договорные отношения, возникающие между национальными и зарубежными предприятиями, осуществляющими реализацию и распространение товаров.

Однако имеются государства, в которых правовое регулирование дистрибьюторского договора осуществляется общими нормами о договоре поставке. В Торговом кодексе Республики Колумбия № 410 от 1971 года [9] правовому регулированию договора поставки посвящены ст.968-980, но при таком комплексном регулировании данного договора вызывает возмущение, что дистрибьюторский договор не урегулирован в качестве самостоятельного и отдельного вида договоров реализации товаров.

Таким образом, можем отметить, что в странах Латинской Америки дистрибьюторский договор регулируется устойчивой системой законодательных актов. Правовое регулирование дистрибьюторского договора Гражданским кодексом, Торговым кодексом и специальным законом свидетельствует о специальном регламентировании дистрибьюторских правоотношений, а отдельные элементы такого регламентирования могут быть имплементированы законодателем Республи-

ки Молдова в целях включения данного договора в систему гражданских договоров.

Массовое инвестирование частными компаниями США в экономику стран Латинской Америки привело к укреплению государственных предприятий, в частности тех, которые осуществляют добычу и реализацию нефтепродуктов, как это имело место в Республике Гондурас [11, с.112].

Приведенные выше примеры правового регулирования дистрибьюторского договора в странах Латинской Америки предоставляют определенные преференции в первую очередь производителям являющимся резидентами этих стран и в этой связи устанавливают систему финансовых санкций для дистрибьюторов за одностороннее расторжение дистрибьюторского договора, не являющимся резидентами государств Латинской Америки. Установление законодателем таких санкций направлено на защиту от массового поступления в экономику страны иностранных товаров.

Отсутствие на сегодняшний день правового регулирования дистрибьюторского договора в европейских государствах приводит к невозможности определения места дистрибьюторского договора в системе гражданско-правовых договоров, а отсутствие надлежащей правовой регламентации дистрибьюторского договора приводит к тому, что стороны не имеют правовой защиты своих прав и законных интересов, а данный пробел затрудняет правовое регулирование.

Анализ правового регулирования дистрибьюторского договора в зарубежных странах свидетельствует о недостаточной регламентации дистрибьюторских отношений, в частности в европейских государствах, по сравнению с другими гражданско-правовыми договорами, что приводит к минимальной возможности имплементации правовых норм, поскольку законодательство других стран было бы хорошим примером для правовой регламентации дистрибьюторского договора в Республике Молдова. А настоящая диссертационная работа посвящена заимствованию такой договорной конструкции как дистрибьюторский договор в национальную право-

вую систему Республики Молдова как один из важнейших и эффективных инструментов осуществления субъектами предпринимательства реализации товаров.

В странах Европейского Союза в отличие от государств Латинской Америки правовое регулирование дистрибьюторского договора обстоит по - другому. Отдельное правовое регулирование дистрибьюторских отношений предусмотрено лишь в законодательстве Королевства Бельгия, а в других странах Европейского Союза специально не урегулированы вопросы, связанные с дистрибьюторским договором, а такие отношения чаще регулируются договором агентирования.

27 июля 1961 года в Королевстве Бельгия был принят Закон об одностороннем расторжении эксклюзивных дистрибьюторских договоров, заключенных на неопределенный срок. 13 апреля 1971 года в указанный Закон были внесены изменения путем принятия Закона об одностороннем расторжении дистрибьюторских договоров (Далее - «Закон от 27 июля 1961 года»).

Согласно ст. 1 данного закона дистрибьюторским договором признается соглашение, в силу которого одна сторона – производитель предоставляет одному или нескольким лицам – дистрибьютору право осуществлять продажу произведенных им товаров от своего имени и за свой счет. В ст. 3 указанного закона установлено, что в случае прекращения срока дистрибьюторского договора, его действие не прекращается, а его расторжение возможно лишь путем отправления уведомления одной из сторон не позднее трех месяцев до окончания срока.

Анализ законодательства Королевства Бельгии, регулирующего дистрибьюторский договор свидетельствует о том, что оно предоставляет преимущества только для одной из сторон, что ущемляет права другой стороны, а это приводит к нарушению баланса в коммерческой деятельности и не отвечает интересам предпринимателей, поэтому законодательство Латинской Америки и Королевства Бельгии не может быть заимствовано в качестве примера регулирования, без внесения соответствующих изменений, которые

уравняют интересы дистрибьютора и поставщика.

В гражданском законодательстве Соединенных Штатов Америки дистрибьюторский договор не находит своего юридического закрепления на федеральном уровне. Особенностью законодательства Соединенных Штатов Америки является регулирование возникающих правоотношений законодательством штатов. Единообразный Торговый кодекс Соединенных Штатов Америки [2, с.217] не содержит положений, как непосредственно, так и косвенно регулирующих дистрибьюторский договор. Единообразный Торговый кодекс Соединенных Штатов Америки в его последней редакции содержит только нормы о продаже (Раздел 2), которые представляются чересчур общими и неопределенными для применения к дистрибьюторскому договору.

Регулирование дистрибьюторского договора происходит на уровне каждого штата, имеющего собственные кодексы и законодательные акты.

В США установлена трехуровневая система деятельности дистрибьюторов, но только для отдельных категории товаров. Данная система касается реализации алкогольной продукции. Звеньями данной трехуровневой цепочки являются производитель, дистрибьютор и розничные торговцы. Особенность данной системы заключается том, что каждый из участников цепи обязан обладать лицензией на реализацию алкоголя. Трехуровневая система заключается в том, что произведенная алкогольная продукция сначала попадает от производителя к дистрибьютору для дальнейшей перепродажи розничному торговцу в целях дальнейшей реализации конечному потребителю. Такая система дистрибьюторских отношений позволяет осуществлять государственный контроль за продажей алкогольной продукцией, обеспечивает максимальное поступление налогов и сборов в бюджет государства, а также не допускает продажу алкогольной продукции несовершеннолетним, а недостатком такой системы является, то что она ограничивает конкуренцию среди производителей, поскольку они имеют право

продавать произведенную продукцию только крупным дистрибьюторам.

Следует отметить, что такая же система построена и в Республике Молдова, за исключением того, что розничные продавцы не обязаны приобретать лицензию на продажу алкогольной продукции, а все остальное построено по американской системе.

Трехуровневая система дистрибьюторства имеет место не только в сфере реализации алкогольной продукции. Так, например, в штате Флорида отношения в области дистрибьюции регламентируются в различных сферах, где таковая осуществляется. В этом штате есть нормы, которые отдельно регулируют деятельность производителей и агентов, осуществляющих реализацию сельскохозяйственной техники. Указанные нормы предусмотрены главой 686 раздела XXXIX Статуты штата Флорида [7].

Согласно данной норме в качестве дистрибьютора выступает организация или лицо, осуществляющая продажу и распространение сельскохозяйственной техники дилерам, и является представителем производителя на территории штата. Указанный Статут также регулирует отношения по реализации алкогольной и табачной продукции, а также пищевых продуктов (главы 561-569).

Выводы: Из анализа приведенных выше норм и нескольких форм закрепления дистрибьюторского договора в законодательстве иностранных государств можно сделать вывод, что перенять дословно законодательство государств Латинской Америки и Соединенных Штатов Америки не представляется возможным, поскольку условия товарного рынка Республики Молдова, развитие торговой деятельности и привлечение инвестиций, наполнение рынка иностранными товарами и создание равных условия как для производителей, так и для дистрибьюторов.

Трехуровневая система построения дистрибьюторской деятельности в Соединенных Штатах Америки представляется обоснованной, позволяющей реализовывать произведенный товар от производителя к розничным покупателям с использованием связующего звена – дистрибьютора. Трехуровневая си-

стема дистрибьюторской деятельности, существующая в Соединенных Штатах Америки, является обоснованной и de facto существует в молдавских реалиях.

Как отмечает Улугова К.Э., для отношений в сфере дистрибуции характерно наличие участия трех субъектов: поставщика, дистрибьютора и покупателя дистрибьютора [10, с. 8]. Однако отношения в сфере дистрибуции невозможно ограничивать участием трех названных субъектов, поскольку фактически субъектов может быть и больше, и точное количество лиц, которым субдистрибьютор реализует товары, невозможно установить. Субдистрибьютор также вправе реализовывать товары покупателям, которые перепродают товар далее.

Таким образом, в условиях коммерческой деятельности система реализации товаров путем применения трехуровневой реализации товаров для отдельных видов товаров будет действовать, а для других товаров нет, поскольку в действующем законодательстве уже предусмотрены специальные правила реализации отдельных видов товаров.

Литература:

1. Гражданский кодекс Федеративной Республики Бразилия): Закон №10.406 от 10 января 2002 // www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.htm .(посещен 10.09.2016)
2. Единообразный торговый кодекс США: Официальный текст - 1990: Перевод с английского / Ред. Лебедев С.Н. - справ. изд. Москва: Международный центр финансово - экономического развития, 1996. 427 с.
3. Закон Республики Парагвай № 194/93 от 6 июля 1993 г. // [http://www.embapar.jp/wp/wp-](http://www.embapar.jp/wp/wp-content/themes/paraguay/pdf/eco/18_Ley_194_93_De_Representantes_y_Agentes.pdf)

[content/themes/paraguay/pdf/eco/18_Ley_194_93_De_Representantes_y_Agentes.pdf](http://www.embapar.jp/wp/wp-content/themes/paraguay/pdf/eco/18_Ley_194_93_De_Representantes_y_Agentes.pdf)

(посещен 11.09.2016)

4. Закон Пэрто - Рико «О дистрибьюторских соглашениях» №75 от 24.06.1964) // <http://www.lexjuris.com/LEXMATE/comercio/lex1964075.htm> (посещен 10.09.2016)

5. Закон Республики Гондурас «Об отечественных и зарубежных представителях, дистрибьюторах и агентах» №549 от 7.12.1977 // <http://bufeterosa.com/biblioteca/leyrepdistribuidores.pdf> (посещен 11.09.2016)

6. Новый Торговый кодекс Бразилии (проект нового Торгового кодекса Бразилии) // <https://www12.senado.gov.br/ecidania/visualizacaoconsultapublica?id=81> (посещен 11.09.2016)

7. Статуты штата Флорида // <http://www.flsenate.gov/Laws/Statutes/2012/Title34/#Title34> (посещен 11.09.2016)

8. Торговый кодекс Республики Гватемала // [http://www.registromercantil.gob.gt/regulaciones/DECRETO-2-70\[Codigo- Comercio\].pdf](http://www.registromercantil.gob.gt/regulaciones/DECRETO-2-70[Codigo- Comercio].pdf) (посещен 11.09.2016)

9. Торговый кодекс Республики Колумбия №410 от 1971 года // <http://www.camaradorada.org.co/documentos/Codigo%20Comercio.pdf> (посещен 11.09.2016)

10. Улугова К.Э. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в сфере дистрибуции: частноправовой и публично-правовой аспекты. Автореф. дисс. канд. юрид. наук. Москва, 2015. 23с.

11. Филипенко А.С. Экономика зарубежных стран / Под ред. Вергун. В.А., И.В. Бураковский и др. 2-е изд. Москва: Просвещение, 1998. 218с.