

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

**Арсени И.,**  
*магистр права, заведующий кафедрой частного права  
 Комратского государственного университета*

## ДИСТРИБЬЮТОРСКИЙ ДОГОВОР В ПРАВЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН DISTRIBUTOR AGREEMENT IN THE LAW OF FOREIGN COUNTRIES

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 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, товарные рынки стран, международная экономика.*

У цій статті автором досліджено та проведено аналіз особливостей правового регулювання та місця дистриб'юторського договору в праві зарубіжних країн. Зокрема, виявлено основні проблеми, що виникають під час правового регулювання в законодавстві окремих зарубіжних країн, а також розглянуті можливості імплементації окремих норм із законодавства зарубіжних країн у правову систему Республіки Молдова з метою регулювання дистриб'юторського договору.

**Ключові слова:** *дистриб'юторський договір, товарні ринки країн, міжнародна економіка.*

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.

**Key words:** *distribution agreement, commodity markets of countries, international economy.*

**Актуальность темы исследования** заключается в том, что особенности правового регулирования дистрибьюторского договора в зарубежных странах не исследованы 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 работы** является научное исследование особенностей правового регулирования дистрибьюторского договора в зарубежных странах и рассмотрение возможностей 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 существенный пробел 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 пример стран Латинской

Америки, где, начиная с 60-х гг. XX в. 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, занимая весомые сегменты рынка в части поставок кофе, сахара, мясopодуктов (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 продукции у производителей Аргентины (даже с учетом длительной транспортировки и расходов на перевозку).

Следует отметить, что в законодательстве Латинской Америки дистрибьюторский договор 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) те, в которых дистрибьюторский договор закреплен в Гражданском кодексе; 2) те, в которых дистрибьюторский договор содержится в Торговом

кодексе; 3) те, в которых дистрибьюторский договор регулируется специальным законом и регламентирует весь спектр дистрибьюторских отношений.

Среди государств Латинской Америки, в которых правовому регулированию дистрибьюторского договора посвящен Гражданский кодекс, следует отметить, прежде всего, Федеративную Республику Бразилия. 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, не отвечает самостоятельности и не обладает признаками, отличающими от его от других договорных конструкций.

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, которая является предметом договора. Следует отметить, что в Гражданском кодексе Бразилии не выделяются стороны агентского договора.

Отличим 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 получения 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 дистрибуции 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 ст. 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.

Одним из государств, где в отношении дистрибьюторского договора принят отдельный закон, является Республика Парагвай. В соответствии с п. «С» ст. 2 Закона № 194/93 от 06 июля 1993 г. Республики Парагвай, под дистрибуцией 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 [3].

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 среднегодовой валовой прибыли дистрибьютора за последние три года и от срока его действия. Последнее условие подразделено на различные по длительности промежутки времени: от двух до пяти лет; от пяти до десяти лет; от десяти 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 основном, 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 наци-

онального производителя, осуществляющего свою деятельность в Республике Молдова.

24 июня 1964 г. в Свободно ассоциированном государстве Пуэрто-Рико был принят Закон «О дистрибьюторских соглашениях» № 75 (*Ley de contratos de distribución 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 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 distribución*») 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/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 исследовании, обязуется реализовывать товары на рынке. Вторая сторона названа «принципал», что является обоснованным по причинам, изложенным в диссертационном исследовании.

Вышеуказанный закон устанавливает трехгодичный срок исковой давности, который начинает отсчет 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 г. [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 осу-

ществляется общими нормами о договоре поставки. В Торговом кодексе Республики Колумбия № 410 от 1971 г. [9] правовому регулированию договора поставки посвящены ст.ст. 968–980, но при таком комплексном регулировании данного договора вызывает возмущение то, что дистрибьюторский договор не урегулирован в качестве самостоятельного и отдельного вида договоров реализации товаров.

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

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

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 этот 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 правовую систему Республики Молдова как один из важнейших и эффективных инструментов осуществле-



ния 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, такие отношения чаще регулируются договором агентирования.

27 июля 1961 г. в Королевстве Бельгия был принят Закон об одностороннем расторжении эксклюзивных дистрибьюторских договоров, заключенных на неопределенный срок. 13 апреля 1971 г. в указанный закон были внесены изменения путем принятия Закона об одностороннем расторжении дистрибьюторских договоров (далее – Закон от 27 июля 1961 г.).

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, приводя к нарушению баланса в коммерческой деятельности и не отвечая интересам предпринимателей. Поэтому законодательство Латинской Америки и Королевства Бельгии не может быть заимствовано в качестве примера регулирования без внесения соответствующих изменений, которые уравнивают интересы дистрибьютора и поставщика.

В гражданском законодательстве США дистрибьюторский договор не находит своего юридического закрепления на федеральном уровне. Особенностью законодательства США является регулирование законодательством штатов возникающих правоотношений. Единообразный Торговый кодекс США [2, с. 217] не содержит положений, как непосредственно, так и косвенно регулирующих дистрибьюторский договор. Единообразный Торговый кодекс США 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 трехуров-

невой цепочки являются производитель, дистрибьютор и розничные торговцы. Особенность данной системы заключается в 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 продажи алкогольной продукции, обеспечивает максимальное поступление налогов и сборов в бюджет государства, а также не допускает продажу алкогольной продукции несовершеннолетним. 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.

Трехуровневая система дистрибуции имеет место не только в сфере реализации алкогольной продукции. Так, например, в штате Флорида отношения в области дистрибуции 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 Статута штата Флорида [7].

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

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 по причине условий товарного рынка Республики Молдова, развития торговой деятельности и привлечения инвестиций, наполнения рынка иностранными товарами и создания условий, равных как для производителей, так и для дистрибьюторов.

Трехуровневая система построения дистрибьюторской деятельности в Соединенных Штатах Америки представляется обоснованной, позволяя реализовывать произведенный товар от производителя к розничным покупателям с использованием связующего звена – дистрибьютора. Трехуровневая система дистрибьюторской деятельности, существующая в Соединенных Штатах Америки, является обоснованной и de facto существует в молдавских реалиях.

Как отмечает К.Э. Улугова, 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. Субдистри-

бьютор также вправе реализовывать товары покупателям, которые перепродают товар.

Таким образом, в условиях коммерческой деятельности система реализации путем применения трехуровневой реализации товаров для отдельных видов продукции будет действовать, а для других 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 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/2002/L10406.html](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.html).
2. Единообразный торговый кодекс США: Официальный текст – 1990: Перевод с англ. / Ред.. Лебедев С.Н. – Москва: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. – 427 с.
3. Закон Республики Парагвай № 194/93 от 6 июля 1993 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.embapar.jp/wp/wp-content/themes/paraguay/pdf/eco/18\\_Ley\\_19493\\_De\\_Representantes\\_y\\_Agentes.pdf](http://www.embapar.jp/wp/wp-content/themes/paraguay/pdf/eco/18_Ley_19493_De_Representantes_y_Agentes.pdf).
4. О дистрибьюторских соглашениях : Закон Пуэрто-Рико № 75 от 24.06.1964 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lexjuris.com/LEXMATE/comercio/lex1964075.html>.
5. Об отечественных и зарубежных представителях, дистрибьюторах и агентах : Закон Республики Гондурас № 549 от 07.12.1977 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bufeterosa.com/biblioteca/leyepdistribuidores.pdf>.
6. Новый Торговый кодекс Бразилии (проект нового Торгового кодекса Бразилии) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www12.senado.gov.br/ecidania/visualizacaiconsultapublica?id=81>.
7. Статут штата Флорида [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.flisenate.gov/Laws/Statutes/2012/Title34/#Title34>.
8. Торговый кодекс Республики Гватемала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.registromercantil.gob.gt/regulaciones/DECRETO-2-70\[Codigo- Comercio\].pdf](http://www.registromercantil.gob.gt/regulaciones/DECRETO-2-70[Codigo- Comercio].pdf).
9. Торговый кодекс Республики Колумбия № 410 от 1971 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.samaradorada.org.co/documentos/Codigo%20Comercio.pdf>.
10. Улугова К.Э. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в сфере дистрибуции: частноправовой и публично-правовой аспекты : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» / К.Э. Улугова. – Москва, 2015. – 23 с.
11. Филипенко А.С. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.А. Вергун, Бураковского И.В. и др. – 2-е изд. – Москва: Просвещение, 1998. – 218 с.