

А.И. Муромцев

---

## ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА КАК ВИД ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ

---

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы, связанные с определением правовой квалификации дистрибьюторского договора, места дистрибьюторского договора в качестве самостоятельного вида договора, выделением его среди непоименованных договоров. В современной экономической среде проблемы квалификации дистрибьюторского договора остаются актуальными, поскольку отсутствие правового регулирования дистрибьюторского договора создает правовую неопределенность в правовом статусе участников дистрибьюторской деятельности, препятствует развитию торговых отношений между участниками рынка, является причиной конфликтов интересов и негативных последствий для субъектов дистрибьюторских отношений, вызывает правовые споры. Изучение проблемы квалификации дистрибьюторского договора в российском праве обусловлено необходимостью разработки четкого правового регулирования данного гражданско-правового договора с целью устранения коллизий в гражданском праве, обеспечения единообразия судебной практики, защиты прав сторон соглашения, улучшения договорной и правоприменительной практики.

**Ключевые слова:** правовое регулирование, дистрибьюторский договор, непоименованный договор, правовая квалификация дистрибьюторского договора, сущность дистрибьюторского договора.

A.I. Muromtsev

---

## PROBLEMS OF QUALIFICATION OF DISTRIBUTION CONTRACT AS A TYPE OF TRADE ACTIVITY IN RUSSIAN LAW

---

**Abstract.** The current article examines the issues related to defining the legal qualification of distribution agreement, determines the place of the distribution agreement as an independent type of contract, and highlights it among unnamed contracts. In the modern economic environment, the problems of qualification of the distribution agreement remain relevant. The absence of legal regulation of the distribution agreement creates legal uncertainty in the legal status of the distribution activity parties, hinders the development of trade relations between market participants, causes conflicts of interest and negative consequences for the entities of distributorship relations, causes legal disputes. The study of qualification problem of distribution agreement in Russian law results from the need to develop a clear legal regulation of this civil-legal contract in order to eliminate conflicts of civil law, ensure uniformity of judicial practice, protect the rights of parties of agreement, improve contractual and enforcement practices.

**Keywords:** legal regulation, distribution agreement, unnamed contract, legal qualification of distribution agreement, essence of the distribution agreement.

С учетом развития международной торговли дистрибьюторский договор становится все более распространенным в современной российской экономике. Он широко применяется в различных сферах,

таких как торговля, производство, сельское хозяйство, услуги, технологии.

В настоящее время дистрибьюторский договор, как самостоятельный вид гражданско-правового договора не регули-

**Муромцев Антон Ильич**

аспирант, Международный институт информатизации и государственного управления имени П.А. Столыпина, Москва. Сфера научных интересов: разработка и толкование норм гражданского права, анализ правовых норм, регулирующих заключение, изменение, исполнение и расторжение договоров, а также последствия их нарушения, сравнение гражданского и договорного права различных стран с целью выявления общих тенденций и национальных особенностей. Автор более 10 опубликованных научных работ. SPIN-код: 3133-2561.

Электронный адрес: anton.muromcev999@mail.ru

руется в гражданском законодательстве. Российская судебная практика рассматривает дистрибьюторский договор как непоименованный договор. Из этого следует, что взаимоотношения между сторонами регулируются в соответствии с общими положениями Гражданского кодекса, касающимися договоров и иных обязательств.

Примером такой ситуации может служить Решение Арбитражного суда Ростовской области от 30 декабря 2020 года по делу № А53-22361/2020<sup>1</sup>. В данном случае ООО «НОВОРОС» – организация – заключила с ООО «Экоиндустрия» – дистрибьютором – соглашение о производстве, распространении и продаже дистрибьютором потенциальным клиентам продукции под марками «Нитрофлок» и «Акватех», которые были приобретены им у организации. Стороны указали в договоре такие условия, как обязанность поставщика – ООО «НОВОРОС» поставлять в адрес покупателя – ООО «Экоиндустрия» товар, а также передавать конструкторские документы, содержащие требования к изделию, а также его изготовлению, контролю, приемке и поставке, а покупатель – ООО «Экоин-

дустрия» обязуется принимать или организовывать приемку товара, продвигать, распространять и реализовывать продукцию, предоставлять отчетность о реализации продукции в адрес клиентов и других аспектах работы сторон.

Между сторонами соглашения возник спор относительно его квалификации, который привел к судебному разбирательству. ООО «НОВОРОС» – организация рассматривала его как дистрибьюторский договор, в то время как ООО «Экоиндустрия» – дистрибьютор считает данное соглашение договором поставки товаров и/или их самостоятельного производства со стороны ООО «НОВОРОС» – организации.

Судебное решение по этому вопросу зависело от действующего законодательства и интерпретации суда. Проанализировав все описанные обстоятельства, суд отметил, что дистрибьюторский договор не имеет легального определения в Гражданском кодексе Российской Федерации и относится к так называемым непоименованным договорным конструкциям и установил, что данный договор является договором поставки, содержащим все

<sup>1</sup> Решение Арбитражного суда Ростовской области от 30 декабря 2020 г. по делу № А53-22361/2020 // Судебные и нормативные акты РФ. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/FhhTGNry3MSQ/> (дата обращения: 13.06.2024).

Проблемы квалификации дистрибьюторского договора  
как вид торговой деятельности в российском праве

необходимые существенные условия для признания его самостоятельной сделкой. Это повлекло за собой отказ в досрочном расторжении договора дистрибуции, изменение прав и обязанностей сторон, условий исполнения договора, а также повлияло на статус сторон.

Суд может квалифицировать дистрибьюторский договор как рамочный договор. Например, Постановление Четырнадцатого арбитражного апелляционного суда от 2 марта 2018 года по делу № А66-10476/2017<sup>1</sup>. Из него следует, что стороны заключили договор, согласно условиям которого компания обязуется осуществлять поставку товаров и передавать их в собственность дистрибьютору, который, свою очередь, обязуется их принимать и оплачивать. Суд пришел к выводу, что данный дистрибьюторский договор является рамочным соглашением сторон о поставках товара, точные детали которого подлежат согласованию путем подписания последующих спецификаций.

В случаях, когда дистрибьюторский договор рассматривается как рамочный договор, дистрибьютор может требовать гарантии:

- *качества продукции* (например, обязательство производителя поддерживать определенный уровень качества товаров);
- *поставки* (например, обеспечение своевременной доставки товаров в соответствии с графиком, установленным договором, выплаты в случае несоблюдения сроков доставки);

- *возврата товаров* (например, возможность возврата товаров, которые не соответствуют стандартам или не проданы);

- *страхования рисков от:*

- ответственности за продукцию. Например, если продукция вызывает вред здоровью потребителей или имуществу, страхование может покрыть расходы на компенсацию ущерба и судебные издержки;

- потерь товара во время транспортировки в случае форс-мажорных обстоятельств (аварий, стихийных бедствий, краж, пожаров или наводнений и других непредвиденных ситуаций). При таких обстоятельствах страховка может покрыть убытки и/или упущенную выгоду, и/или фиксированные расходы в течение определенного времени.

Дистрибьюторский договор в правоприменительной практике часто квалифицируется судом как *смешанный* договор, не имеющий четкого регулирования в законодательстве и включающий в себя элементы разных видов договоров, таких как договор купли-продажи, поставки, безвозмездного пользования, франчайзинга. Примером такой квалификации является Решение Арбитражного суда Республики Бурятия от 11 мая 2017 г. по делу № А10-6608/2016<sup>2</sup>.

Отметим, что в литературе представлены различные подходы к квалификации дистрибьюторского договора.

Так, В.А. Маслова квалифицирует дистрибьюторский договор как непоименованный смешанный договор, в котором

<sup>1</sup> Постановление Четырнадцатого арбитражного апелляционного суда от 21 марта 2018 г. по делу № А66-10476/2017 // Судебные и нормативные акты РФ. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/VmcrCFXрj9Un/> (дата обращения: 04.06.2024).

<sup>2</sup> Решение Арбитражного суда Республики Бурятия от 11 мая 2017 г. по делу № А10-6608/2016 // Судебные и нормативные акты РФ. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/tCtVUkufBdW1/> (дата обращения: 11.06.2024).

соединяются черты реализационных и организационных договоров торгового права [1, с. 63]. Р.Х. Хабичев придерживается этой же позиции, но добавляет при этом, что дистрибьюторский договор:

- относится к числу предпринимательских договоров, распространенных в торговых отношениях;
- включает в себя элементы поименованных договоров в Гражданском кодексе Российской Федерации, связанные общей целью: продвижение товаров на соответствующем рынке [2, с. 115].

В свою очередь, Т. Каширина придерживается позиции, что дистрибьюторский договор относится к числу организационных договоров и направлен на создание устойчивой системы взаимоотношений между дистрибьютором и производителем по реализации конкретных товаров [3, с. 116].

Е.В. Татарская отмечает, что дистрибьюторский договор следует выделить в отдельный договорный тип с отнесением к группе общецелевых договоров, направленных на достижение цели, единой для всех участников [4, с. 205].

В дистрибьюторском соглашении могут быть прописаны условия данного вида договора, которые выделяют среди других договоров. Это могут быть, например, обязательства дистрибьютора:

- размещать продукцию под товарными знаками, марками, логотипами и патентами производителя;
- предоставлять производителю отчеты о продажах и запасах товаров;
- не разглашать конфиденциальную информацию, полученную в ходе сотрудничества.

Обязательства производителя:

- обеспечивать регулярные поставки товаров, соответствующих заявленным стандартам качества и не имеющих дефектов;
- оказывать дистрибьюторам техническую поддержку и организовывать для них обучение;
- предоставлять исключительные правомочия дистрибуции на реализацию товаров в пределах установленной местности в целях популяризации и укрепления брендинга производителя.

Если суд определил наличие таких условий, он квалифицирует его как самостоятельный вид коммерческого соглашения.

Примером может служить Решение Арбитражного суда Московской области от 6 октября 2023 г. по делу № А41-11474/2022<sup>1</sup>. В этом случае дистрибьюторский договор предполагает продажу дистрибьютором товаров от производителя к потребителю со скидкой в целях проведения маркетинговых мероприятий и рекламных кампаний, обеспечивающих продвижение товаров.

Суд признает подобные специфические особенности дистрибьюторского договора достаточно существенными для того, чтобы рассматривать и квалифицировать его как *самостоятельный вид гражданско-правового договора*.

Рассмотрим его характерные черты.

*Во-первых*, нормы регулирующие отношения между поставщиком и дистрибьютором, содержатся в определениях Всемирной торговой организации<sup>2</sup> и в конвенции Организации Объединенных Наций по международной купле-продаже товаров<sup>1</sup> (CISG –

<sup>1</sup> Решение Арбитражного суда Московской области от 6 октября 2023 г. по делу № А41-11474/2022 // Судебные и нормативные акты РФ. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/6yaEdjAvHQUYW/> (дата обращения: 10.06.2024).

<sup>2</sup> Distribution services // World Trade Organization. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/distribution\\_e/distribution\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/distribution_e/distribution_e.htm) (дата обращения: 25.05.2024).

Проблемы квалификации дистрибьюторского договора  
как вид торговой деятельности в российском праве

Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna Convention 1980). Данные международные акты устанавливают принципы заключения, исполнения и прекращения договора.

*Во-вторых*, сторонами договора выступают юридические лица в форме коммерческих организаций и/или индивидуальных предпринимателей.

*В-третьих*, договор гарантирует сторонам страховку от непредвиденных ситуаций, защищая их права и законные интересы в случае неисполнения условий договора.

*В-четвертых*, он является широко распространенным в мировой торговле правовым механизмом, при помощи которого дистрибьютор, ничего не производя, осуществляет перепродажу и популяризацию готового продукта на рынке, другие бизнес-процессы удаленно, не находясь на предприятии постоянно, тем самым позволяя поставщику увеличить клиентскую базу и товарооборот, расширить сети сбыта, знания внутреннего рынка, извлечь выгоду из спроса на продукцию, а также коммерческих и логистических возможностей.

*В-пятых*, соглашение обеспечивает надлежащее исполнение договора. Заключая договор, стороны, как правило, указывают в нем все необходимые положения, которые содействуют его должному исполнению. Обе стороны четко понимают свои права и обязательства, а также последствия в случае ненадлежащего исполнения условий договора. Так как производитель товара заинтересован в успешном продвижении и реализации товара на рынке, то он

оказывает дистрибьютору полное и всестороннее содействие. Дистрибьютор и его команда получают:

- обучающие программы, возможность участия в тренингах и семинарах, организуемых с целью повышения их знаний о продукции и улучшения навыков продаж;
- маркетинговую поддержку в части продвижения рекламных материалов, предоставления брошюр, каталогов, листовок с информацией о товаре, разработки и финансирования совместных маркетинговых кампаний и акций для привлечения внимания к товару;
- консультационное и информационное сопровождение, например предоставление актуальной информации о рынке, аналитики и исследований, которые могут помочь в стратегическом планировании;
- поддержку брендинга, например, помощь в оформлении торговых точек в соответствии с фирменным стилем производителя для узнаваемости его бренда, в декорировании интерьера и экстерьера мест продаж в стиле, соответствующем бренду производителя.

Дистрибьютор, адаптированный под конкретные нужды и особенности рынка, обеспечивает производителю прибыль, быстрый рост бизнеса и способствует увеличению продаж продукции.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы.

1. Проблемы квалификации дистрибьюторского договора остаются актуальными в современной экономической среде.

Отсутствие правового регулирования дистрибьюторского договора вызывает следующие проблемы:

<sup>1</sup> Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) // КонсультантПлюс. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_2648/cde09a2cd0c411568920b76ce394a82d4fae5045/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2648/cde09a2cd0c411568920b76ce394a82d4fae5045/) (дата обращения: 29.05.2024).

- создает правовую неопределенность в правовом статусе участников дистрибьюторской деятельности;
- приводит к затруднениям в развитии торговых отношений между участниками рынка;
- разнообразие правовых подходов и судебной практики приводит к разнообразию в толковании и практическом применении;
- является причиной неоднозначности, конфликтов интересов и негативных последствий для субъектов дистрибьюторских отношений в части прав и обязанностей сторон;
- влияет на регулирование отношений сторон;
- вызывает правовые споры, законодательную неясность, а также длительные и сложные судебные процессы.

Все это негативно сказывается на бизнесе, отпугивает потенциальных инвесторов и партнеров, ослабляя конкурентоспособность компаний на рынке.

2. Отсутствие единого подхода к определению дефиниции дистрибьюторского договора создает трудности его квалификации в судебной практике, поскольку суды используют различные позиции относительно того, какую законодательную норму следует применять в спорных ситуациях к данному виду соглашения. В силу этого принимаются прямо противоположные

судебные решения, что, в свою очередь, приводит к правовой неопределенности и разногласиям сторон. Эти положения подтверждаются указанными выше примерами судебной практики.

Изучение проблем квалификации дистрибьюторского договора в российском праве заключается в необходимости разработки четкого и понятного правового регулирования данного гражданско-правового договора.

3. Наличие законодательных норм, регулирующих дистрибьюторское соглашение, позволит добиться положительных изменений в нескольких аспектах:

- 1) устранить:
  - коллизию в гражданском праве, связанную с этим видом соглашения;
  - противоречия судов при его квалификации, обеспечив единообразие судебной практики;
- 2) избежать споров, защитить права и интересы каждой из сторон соглашения;
- 3) минимизировать риски и укрепить торговые связи на внутреннем рынке. Это, в свою очередь, будет способствовать оптимизации инвестиционной среды и логистических процессов, стимулировать экономический прогресс, обеспечивая эффективное удовлетворение потребностей рыночных отношений;
- 4) улучшить договорную и правоприменительную практику.

### Литература

1. Маслова В.А. Место дистрибьюторского договора в системе торговых договоров // Вестник Московского университета. Серия 11: Право. 2011. № 3. С. 49–64. EDN MPZCEX.
2. Хабичев Р.Х. Квалификация дистрибьюторских договоров // Вестник Академии права и управления. 2021. № 1 (62). С. 113–117. EDN ICGFVF. DOI: 10.47629/2074-9201\_2021\_1\_113\_117
3. Каширина Т. Дистрибьюторский договор как разновидность организационного договора // Хозяйство и право. 2015. № 5 (460). С. 116–122. EDN UFFAUJ.
4. Татарская Е.В. Дистрибьюторский договор в российской системе гражданско-правовых договоров // Вопросы гуманитарных наук. 2007. № 3 (30). С. 199–206. EDN JUGNGF.

---

Проблемы квалификации дистрибьюторского договора  
как вид торговой деятельности в российском праве

**References**

1. Maslova V.A. (2011) Position of distributorship contract in the civil contract system. *Moscow University Bulletin. Series 11: Law*. No. 3. Pp. 49–64. (In Russian).
2. Khabichev R.Kh. (2021) Qualification of distributorship contracts. *Bulletin of the Academy of Law and Management*. No. 1 (62). Pp. 113–117. DOI: 10.47629/2074-9201\_2021\_1\_113\_117 (In Russian).
3. Kashirina T. (2015) Distributorship agreement as an organization contract. *Economy and Law*. No. 5 (460). Pp. 116–122. (In Russian).
4. Tatarskaya E.V. (2007) Distribution agreement in the Russian civil-law contracts system. *Questions of Humanitarian Sciences*. No. 3 (30). Pp. 199–206. (In Russian).