

Тошева Муштарий Равшан кизи

Научная статья на тему:

**Особенности договоров дистрибуции и договоров эксклюзива: анализ и сравнение**

**Аннотация:** В данной статье производится исследование особенностей договоров дистрибуции и договоров эксклюзива. Разбираются понятия и характеристики данных типов соглашений, а также анализируются основные различия и сходства между ними. В конце статьи предоставляются практические советы и рекомендации по выбору наиболее подходящего типа контракта для различных ситуаций.

**Ключевые слова:** договор дистрибуции, договор эксклюзива, поставка, особенности договора.

Традиционная классификация договоров, предлагаемая современными исследователями-цивилистами и уходящая корнями в римское право, основана на принципе дихотомии (по различным основаниям) и выделяет соответственно: односторонние и двусторонние, возмездные и безвозмездные, реальные и консенсуальные договоры<sup>1</sup>. Также по принципу дихотомии договоры разделяются на основные и дополнительные, заключенные в пользу контрагентов и в пользу третьих лиц, основные и предварительные, вещные и обязательственные, меновые и алеаторные. Признавая, что «в настоящее время на практике применяется бесчисленное количество разновидностей договоров, многие из которых построены по моделям, не упомянутым в Гражданском Кодексе, тем не менее можно прийти к выводу о том, что выделенные в Гражданском кодексе модели «являются достаточно представительными». Между тем виды отношений между коммерсантами—участниками товарного рынка чрезвычайно разнообразны. Производители продвигают свои товары через систему коммерческих посредников (дистрибьюторов, дилеров, оптовиков и ритейлеров), и существующие между ними отношения не всегда удается втиснуть в предусмотренные договоры Гражданским Кодексом. Организовывая сбыт своих товаров через дистрибьютора, производитель заботится не только о

<sup>1</sup> Маслова, Варвара Алексеевна. Дистрибьюторский договор как правовой инструмент организации сбыта товаров : диссертация ... кандидата юридических наук : 12.00.03 / Маслова Варвара Алексеевна; - Москва, 2011. С. 195. : ил. РГБ ОД, 61 12-12/1982

реализации товаров как таковой, но и о том, как и кому его товары будут реализовываться в дальнейшем, выстраивая путь движения товаров до конечного потребителя.

Определение и сущность договоров дистрибуции.

По дистрибьюторскому договору одна сторона (дистрибьютор) в рамках осуществления предпринимательской деятельности обязуется приобретать товары у другой стороны (поставщика) и осуществлять его продвижение или реализацию на строго определенной территории, а поставщик обязуется не поставлять товар для реализации на этой территории самостоятельно или при участии третьих лиц, в том числе не продавать товар третьим лицам для распространения на этой территории. Следовательно, дистрибьюторский договор можно отнести к договорам смешанного характера, сочетающего в себе признаки договоров купли-продажи, поставки, перевозки, агентского договора, коммерческой концессии и иных обязательств. Данное обстоятельство объясняется тем фактом, что в дистрибьюторском договоре присутствуют две разновидности правоотношений: поставка продукции и её распространение, то есть присутствуют имущественное условие о поставке и организационное условие (организация системы сбыта.<sup>2</sup> Основным обязательством дистрибьютора в рамках рассматриваемого договора является организация сбыта, продвижения и распространения товаров, производимых поставщиком. Дистрибьютор может осуществлять продажу продукции крупным торговым сетям, несетевым розничным магазинам, оптовым организациям и т. д. Торговая практика показывает, что дистрибьюторские договоры, как правило, заключаются на длительный срок: на 1 год и более. Следовательно, он является долгосрочным.

Дистрибьюторский договор не предполагает совершение разовых сделок, как в случае с договором поставки. Изначально дистрибьюторский договор регламентировал международную торговлю, впоследствии данный тип соглашений стал активно применяться между местными предприятиями. Возник вопрос о правильном применении терминов. Так, по мнению Б.И.

---

<sup>2</sup> Статья К.А., Возисов К.Ю., Рубец, "Правовое регулирование дистрибьюторских отношений в РФ"// ЗАО «Юридическая фирма «Инмар». 2013. С. 1-18

Пугинского, в случае заключения дистрибьюторского договора между местными предприятиями дистрибьютор на самом деле является дилером.

Таким образом, вместо дистрибьюторского договора должен подписываться контракт на исключительную продажу товара<sup>3</sup>. Однако с этим нельзя согласиться. Дилер не имеет права продавать продукцию других производителей, в то время как дистрибьютор может иметь на это право.

Преимущества и риски при заключении договоров дистрибуции.

Одно из центральных мест в дистрибьюторском договоре принадлежит механизму ценообразования. Цена последующей партии товаров определяется результатом деятельности дистрибьютора: за достижение им определённого уровня продаж или улучшение сбыта назначается определённое вознаграждение в виде скидки на последующую партию товаров либо в виде премии (бонуса). Действия дистрибьютора по продвижению продукции - это заинтересованность самого дистрибьютора, так как он является собственником и продавцом товаров. При этом выгоду и пользу от указанных действий получает не только дистрибьютор, но и производитель, а также другие участники канала сбыта продукции. Особенностью договора дистрибуции является то, что услуги оплачивает производитель, а не покупатель продукции.

Существует разновидность дистрибуции, которая носит название эксклюзивного договора. Суть эксклюзивного права заключается в том, что сторона договора, которая его предоставляет, должна воздерживаться от заключения аналогичных договоров с другими лицами. При этом эксклюзивное право может быть предоставлено любой из сторон соответствующего договора. В договоре поставки, например, поставщик или покупатель могут взять на себя обязательство не заключать аналогичных договоров с третьими лицами. Стороны договора могут, кроме того, взять на себя данное обязательство одновременно. Контрагент стороны, принявшей на себя такую обязанность, вправе требовать от нее ее надлежащего исполнения. Только сторона, которой предоставлено эксклюзивное право, может осуществлять действия для контрагента, предусмотренные в договоре. Стороны могут предусмотреть неустойку за нарушение эксклюзивного права,

---

3 Борисова А.Б. Дистрибьюторский договор// Журнал российского права. М.: Норма, 2005, № 3. С. 56-64.



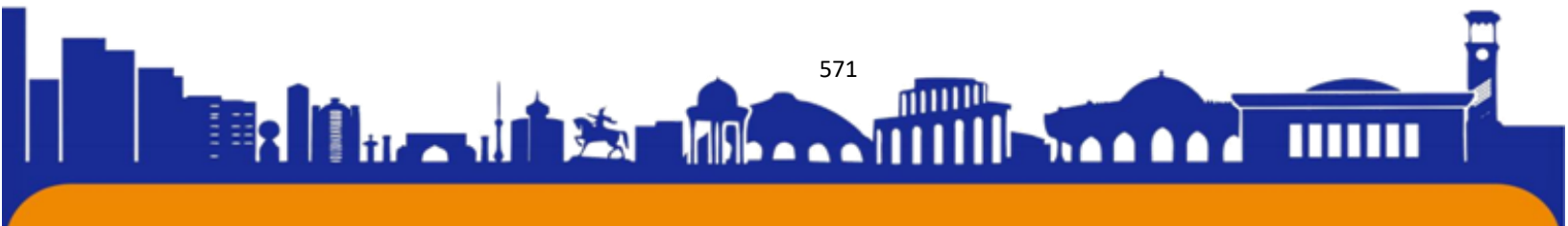
вправе прекратить его отступным или новацией. Нарушение условия об эксклюзивности, к примеру, поставщиком не дает оснований для оспаривания договоров, которые он заключил в нарушение такого условия, поскольку закон такой возможности не предусматривает. Однако это не освобождает недобросовестного поставщика от ответственности перед пострадавшим дистрибьютором, эксклюзивное право которого было нарушено. Принятое в результате предоставления эксклюзивного права обязательство не заключать аналогичные договоры с третьими лицами не может рассматриваться как ограничение правоспособности коммерсанта. Автономия его воли в этом случае не нарушается, поскольку обязательство он принимает на себя добровольно. Само же ограничение носит временный характер — оно действует в пределах срока соответствующего договора. Эксклюзивное условие можно включить и в дистрибьюторский договор, предоставив дистрибьютору исключительное право продажи товара поставщика на определенных условиях (согласованные срок и территория).

При выборе между договором дистрибуции или эксклюзивной сделкой, следующие факторы могут оказывать влияние на принятие решения:

1. Контроль и гибкость: Дистрибьюторский договор предоставляет большую гибкость и контроль над продуктом или услугой, поскольку человек может работать с несколькими дистрибьюторами на различных рынках. Эксклюзивный договор, с другой стороны, обеспечивает больший контроль над рынком и лучший доступ к потребителям.

2. Рыночная позиция и область покрытия: Если продукт является уникальным и требует особого внимания, эксклюзивный договор может быть предпочтительным выбором. Это позволит иметь больший контроль и лучшую видимость на рынке. С другой стороны, если продукт имеет большой спрос и масштабные возможности, дистрибуционный договор может быть более подходящим, так как он позволяет расширить географическую область покрытия через нескольких дистрибьюторов.

3. Финансовые условия: В зависимости от финансовых возможностей и политики компании, дистрибуционный договор может потребовать более низких вложений, поскольку дистрибьюторы могут покрыть расходы на



маркетинг и продвижение. В случае эксклюзивного договора, возможно, нужно будет вносить больше вложений и ресурсов на развитие рынка.

4. Длительность договора: Дистрибуционный договор обычно заключается на краткосрочный срок, который может быть продлен в зависимости от успеха сотрудничества. Эксклюзивный договор может быть более длительным и может быть заключен на несколько лет.

В каждом индивидуальном случае компания должна исходить из своих возможностей, но как было выше указано, и договор дистрибуции и договор эксклюзива имеют свои преимущества. В связи с тем, что данные термины не прописаны в законодательстве Республики Узбекистан, учитывая развитие рынка и спроса на данные виды договоров, следует пересмотреть действующее законодательства с внесением необходимых правок.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Статья К.А., Возисов К.Ю., Рубец, "Правовое регулирование дистрибуторских отношений в РФ"// ЗАО «Юридическая фирма «Инмар». 2013. С. 1-18
2. 1 Борисова А.Б. Дистрибуторский договор// Журнал российского права. М.: Норма, 2005, № 3. С. 56-64.
3. Маслова, Варвара Алексеевна. Дистрибуторский договор как правовой инструмент организации сбыта товаров : диссертация ... кандидата юридических наук : 12.00.03 / Маслова Варвара Алексеевна; - Москва, 2011. С. 195 .: ил. РГБ ОД, 61 12-12/1982.