УДК 347.440

Ахметова А.Т.,
старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса,
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет,
Россия, г. Стерлитамак
Поренко Р.В.,
студент 4 курса, юридический факультет,
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет,
Россия, г. Стерлитамак
Ургарчева А.Е.,
студентка 4 курса, юридический факультет,
Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет,
Россия, г. Стерлитамак

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АГЕНТСКОГО И ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРОВ

Аннотация: *В данной научной статье проводится сравнительный анализ агентского и дистрибьюторского договора с точки зрения юридического значения их отдельных характерных черт.*

Ключевые слова: *агентский договор; дистрибьюторский договор; характерная черта; отличие; принципал; агент; дистрибьютор.*

Annotation: *This scientific article provides a comparative analysis of Agency and distribution contracts in terms of the legal significance of their individual characteristics.*

Key words: *Agency agreement; distribution agreement; characteristic feature; difference; principal; agent; distributor.*

В настоящее время в эпоху стремительного развития рыночной экономики, и в связи с непрерывными изменениям законодательства в сфере предпринимательства стороны гражданско-правовых отношений постоянно сталкиваются с проблемой необходимости повышения эффективности принимаемых ими решений, что обеспечивается посредством привлечения немалого числа клиентов. С целью достижения такой цели участники гражданского оборота нередко используют услуги посредников, в связи с чем на сегодняшний день дистрибьюторские и агентские договоры занимают ключевое место в имущественных отношениях.

В соответствии со статьей 1005 Гражданского Кодекса РФ агентский договор представляет собой соглашения между агентом и принципалом, по которому первая сторона обязуется за вознаграждение по поручению другой стороны совершать юридические и иные действия от имени и за счёт принципала либо от своего имени, но за счёт принципала [2].

Дистрибьюторский договор не находит своего нормативного закрепления в Гражданском Кодексе РФ, однако это не означает, что практика его применения в нашей стране отсутствует. В связи с тем, что данный вид договор в российском законодательстве не урегулирован, дистрибьюторское соглашение признается непоименованным смешанным договором, в котором сочетаются отдельные элементы смежных с ним договоров (в частности, поставки, купли-продажи, оказании услуг, коммерческой концессии и, непосредственно, агентирования) [5, С. 563-566].

Однако стоит отметить, что несмотря на смежность данных двух видов договоров, следует не забывать о том, что определенные моменты при достижении сторонами договоренности, могут определить тип договора, который возможно заключить в конкретном случае.

В первую очередь, отличительной чертой агентского договора выступает возможность участия в гражданско-правовых отношениях непосредственного от своего имени или же от имени принципала. Что касается дистрибьюторского договора, то здесь дистрибьютор всегда выступает в такого рода отношениях от своего имени. При этом стоит отметить, что дистрибьютор осуществляет свою деятельность за свой счет, в то время как агент осуществляет деятельность за счёт принципала. Таким образом, можно резюмировать, что поверенный, агент и комиссионер действуют в интересах иного лица, в то время как дистрибьютор во всех случаях действует лишь в собственных интересах.

Во-вторых, отличительной особенностью дистрибьюторского договора выступает возможность ограничения действий дистрибьютора пределами конкретной территории. В юридической литературе также существует мнения о том, что данная черта выступает в качестве возможной квалификации такого договора как агентского. В связи с тем, что ограничение правоспособности участников гражданского оборота возможно в случаях, которые непосредственно предусмотрены законом, суды указанные положения используют при квалификации дистрибьюторского договора в качестве смешанного, с элементами агентского [1, С. 16-20].

В третью очередь, отличительная черта наблюдается в части оплаты или вознаграждения труда. Дистрибьютору по договору иногда предоставляются дискаунт или же какие-то определенные скидки. В то время как доход агента по агентскому договору зачастую выступают комиссионные, которые ему причитаются за заключения от имени принципала договора купли-продажа, или же когда принципал сам по рекомендации агента заключил договор с клиентом.

В-четвертых, стоит отметить, что ряд авторов выделяют еще одно важное отличие агентского договора от дистрибьюторского. Речь идёт о том, что дистрибьюторские договоры всегда заключается с целью регулирования

процесса сбыта материальных предметов (оборудование, товары), в то время как агентские договора заключается в основном в сфере оказания различного рода услуг (например, страховых, транспортных, консультационных и т.д.) [4, С. 67-72].

Помимо отдельных отличительных аспектов двух рассматриваемых видов договоров, разграничение агентского и дистрибьюторского договора прослеживается и в международной практике. Стоит отметить, что если речь идёт о внешнеторговых сделках, то и агентский, и дистрибьюторские договора рассматриваются в качестве самостоятельных договор, однако имеющие определенную сходную черту. В частности, несмотря на то, что обязанности дистрибьютора и агента по типовым договорам международной практики совпадают, определённые международные стандарты их, в свою очередь, не отождествляют и трактуют как самостоятельных субъектов гражданско-правовых отношений.

Важным моментов является то, что несмотря на то, что деятельность агента и дистрибьютора имеет во многом схожие черты, в частности, такие, как осуществление её на профессиональной основе, общая цель – эффективное продвижения товара на рынке, который труднодоступен для производителя и т.п., применение по аналогии закона правил об агентировании к дистрибьюторским отношения представляется неправомерным, что обусловлено рядом характерных черт, присущих для каждого из видов договоров. В связи с чем, что отношения агентирования и дистрибьюции являются совершенно разными, а в отдельных случаях, вообще, исключающие друг друга [3, С.1-7].

Таким образом, можно отметить, что дистрибьюторские и агентский договора занимают важное место в системе закрепления гражданско-правовых отношений в сфере предпринимательства. Однако стоит учитывать и принимать во внимание их правовую природу, а также характерные черты,

поскольку именно от них зависит какой тип договора можно заключить в каждом из конкретных случаев.

Использованные источники:

1. Андреева С.А. Квалификация дистрибьюторского договора по российскому праву и отграничение от смежных договорных конструкций. // Конкурентное право. 2013. № 3. С. 16–20.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. ст. 410.

3. Егорова М.А. К вопросу об отличии дистрибьюторских соглашений от агентского договора // Коммерческое право научно-практический журнал. 2015. № 1 (16). С. 107.

4. Каширина Т.В. Отличие дистрибьюторского договора от смежных правоотношений // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2012. № 6. С. 67-72.

5. Пшеничникова, Е.С. Правовая природа дистрибьюторского договора: проблемы теории и правоприменительной практики // Молодой ученый. 2016. № 20 (124). С. 563-566.