

**Гумбатов Гамид Вугар оглы**

магистрант

ФГБОУ ВО «Московский государственный  
юридический университет им. О.Е. Кутафина»

г. Москва

## **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ДИСТРИБЬЮТОРСКИХ ДОГОВОРОВ**

***Аннотация:** в статье анализируется вопрос правового регулирования трансграничных дистрибьюторских договоров российских компаний в условиях санкций. Дан авторский анализ квалифицирующих признаков договора как непоименованной синаллагматической конструкции. Выявлены коллизионные проблемы выбора применимого права, юрисдикции, санкционные риски, особенности защиты прав дистрибьютора при прекращении договора. Обоснована необходимость детальной проработки условий с учетом валютного контроля, трансфертного ценообразования и форс-мажора.*

***Ключевые слова:** синаллагматический договор, дистрибьютор, купля-продажа, правоотношения, национальное законодательство, санкционные ограничения.*

В российской системе правоотношений дистрибьюторский договор относится к категории непоименованных (не предусмотренных напрямую Гражданским кодексом РФ) договоров [1], что порождает значительный простор для договорного «творчества», но одновременно создает правовую неопределенность практики. Авторское определение дистрибьюторского договора, синтезирующее доктринальные подходы и сложившуюся арбитражную практику, может быть сформулировано следующим образом – это возмездный двусторонний (синаллагматический (например, «понятие синаллагматической связи в праве Англии и России» [2])) договор, в силу которого одна сторона (поставщик, производитель) обязуется передавать товар для последующей перепродажи, а другая сторона (дистрибьютор) обязуется осуществлять систематическую, самостоятельную от

своего имени и за свой счет деятельность по продвижению и сбыту этого товара на согласованной территории, в том числе путем создания и поддержания дилерской сети, проведения маркетинговых мероприятий и предоставления сопутствующих услуг, при условии соблюдения определенных стандартов и условий, установленных поставщиком. Ключевыми квалифицирующими признаками, отличающими его от смежных договоров (купли-продажи, поставки, агентского, коммерческой концессии), выступают [3; 4] – долгосрочность и рамочный характер отношений; закрепление за дистрибьютором исключительной или преимущественной территории сбыта; подчиненность дистрибьютора правилам и стандартам поставщика в вопросах продвижения товара; обязанность дистрибьютора по активному маркетингу и созданию инфраструктуры сбыта.

Трансграничный дистрибьюторский договор характеризуется наличием меж- или наднациональной связи, то есть хозяйствующие субъекты находятся в разных национальных правовых пространствах. В этом случае трансграничная природа договора предопределяет основную сложность его правового регулирования, которая заключается в необходимости разрешения коллизии национальных правовых систем, когда стороны договора сталкиваются с вопросом выбора применимого права, которое будет регулировать существо их обязательств (форма договора, порядок заключения и расторжения, права и обязанности, ответственность). В отсутствие прямого соглашения сторон о применимом праве суд или арбитраж будет определять его на основе коллизионных норм, которые в России закреплены в разделе VI ГК РФ [7]. Правовое пространство страны, где находится лицо, осуществляющее решающее исполнение по договору (чаще всего дистрибьютор) практически не эквивалентно правовому пространству другой стороне договора, что может привести к непредсказуемым для контрагента результатам. Не менее сложным является вопрос определения подведомственности споров, то есть как реализуется выбор между государственным судом одной из стран или международным коммерческим арбитражем. Каждый из вариантов имеет свои процессуальные и материально-правовые последствия, включая различия в подходах к толкованию договора, оценке доказательств и, что критически

важно, в признании и принудительном исполнении решений на территориях других государств и всё это усугубляется геополитической напряжённостью и экономическим давлением.

Содержание правового регулирования трансграничных дистрибьюторских договоров на национальном уровне, помимо общих норм о договорах и обязательствах, полагает применение специальных правил, касающихся внешнеэкономической деятельности, валютного контроля, таможенного оформления, налоговых последствий операций и, в отдельных случаях, антимонопольного (конкурентного) права, которое может ограничивать допустимость оговорок об исключительной территории или связанных продаж. На международно-правовом уровне значительную роль могут играть унификационные источники, такие как Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года [5], применяемая к отдельным операциям поставки в рамках дистрибьюторского соглашения, но решающее значение обычно имеет корпоративное регулирование – детально проработанные условия самого договора, которые компенсируют пробелы и неопределенности позитивного права. Поэтому именно в сам дистрибьюторский договор должны быть включены положения о распределении рисков, порядке взаимодействия, процедуре разрешения споров, гарантиях качества, защите конфиденциальной информации и интеллектуальной собственности.

Санкции, вводимые отдельными государствами и их объединениями, создают экстраординарный правовой риск, выходящий за рамки классических системных рисков так как напрямую запрещают хозяйственные отношения с определенными российскими компаниями, отраслями или даже целыми регионами, блокируют расчеты в той или иной валюте, ограничивают доступ к технологиям и комплектующим. Для трансграничного дистрибьюторского договора подобное означает высокую вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств, которые стороны не могут предвидеть и предотвратить и исполнение договора может стать невозможным или противоправным для одной из сторон в силу предписаний ее национального законодательства, что поднимает ключевые вопросы

о действительности договорных условий о форс-мажоре, распределении убытков, законности одностороннего отказа от исполнения. Российское законодательство ввело понятие «экономических санкций» как основания для приостановления исполнения обязательств и ввело специальный порядок одобрения внешне-экономических сделок с «недружественными» иностранцами. Отсюда современный трансграничный дистрибьюторский договор с участием российского лица требует скрупулезного анализа не только коммерческих, но и постоянно меняющихся публично-правовых ограничений, накладываемых как иностранными, так и российскими властями.

Также следует отметить особенности защиты прав дистрибьютора при прекращении договора, особенно в юрисдикциях, где развито законодательство о «добросовестном прекращении» [6] долгосрочных коммерческих отношений (например, право на компенсацию вложений и клиентелы). Актуальным является вопрос минимизации налоговых рисков через эффективное построение ценообразования (трансфертное ценообразование) в рамках дистрибьюторской сети, чтобы не нарушать правила налоговых органов разных стран, а в условиях цифровизации все большее значение приобретают электронные средства взаимодействия сторон, что влечет за собой вопросы юридической значимости электронных документов и цифровых подписей.

Правовое регулирование трансграничных дистрибьюторских договоров представляет собой правовую среду, находящуюся на стыке национального гражданского, международного частного, торгового и публичного права. Отсутствие универсальной правовой модели и усиление влияния внеконтрактных отношений (в обход санкций) требуют от сторон договора повышенной юридической осмотрительности, глубокой проработки договорных условий и готовности к адаптации в условиях непредсказуемости внешней среды. Дальнейшее развитие правовой доктрины и практики в России в направлении более четкого определения правовой природы дистрибьюторского договора могло бы стать основой для снижения ключевых правовых рисков в данной сфере отношений хозяйствующих субъектов.

### ***Список литературы***

1. Стригунова Д.П. К вопросу о правовой природе дистрибьюторского договора / Д.П. Стригунова // Вестник университета. – 2015. – №6. – С. 210–213. EDN TVHDUM
2. Макарова Р.В. Понятие синаллагматической связи в праве Англии и России / Р.В. Макарова // Правоведение. – 2018. – №2(337). – С. 362–381. DOI 10.21638/11701/spbu25.2018.206. EDN YNKADR
3. Маслова В.А. Дистрибьюторский договор как правовой инструмент организации сбыта товаров: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / В.А. Маслова. – М., 2011. – 29 с. EDN QHTHND
4. Дашин А.В. Проблема квалификации дистрибьюторского соглашения / А.В. Дашин, Е.Е. Миронов // Colloquium-Journal. – 2019. – №13-12(37). – С. 63–65. EDN MIGXVW
5. Алимова Я.О. Особенности применения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи 1980 г. в странах БРИКС (новый состав) / Я.О. Алимова // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). – 2025. – №3(127). – С. 66–74. DOI 10.17803/2311-5998.2025.127.3.066-074. EDN JMJGVS
6. Овдиенко Е. Соотношение категорий «добросовестность» и «недобросовестность» в договорном праве / Е. Овдиенко. – М.: Litres, 2022.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть третья. Раздел VI. Международное частное право [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34154/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/) (дата обращения: 12.01.2026).