

КУРСОВАЯ РАБОТА

Тема: Дистрибьюторские соглашения

Научный руководитель: ст. преподаватель Л.И. Макеева,

Выполнила: Е.С. Дорофеева, студентка 4-го курса очной формы обучения экономического факультета, группы МЭ091

Основные положения

Цель

- дать наиболее полное представление о дистрибьюторских соглашениях на современном этапе развития международных отношений

Задачи

- Дать понятие об отличительных особенностях дистрибьюторских соглашений.
- Установить его сходство и различие со смежными договорами.
- Определить место дистрибьюторского договора в правовой системе.
- Рассмотреть дистрибьюторское соглашение на примере конкретной организации (в данном случае, на примере украинской компании ООО НПФ «Анна-Кю.Ри.»)

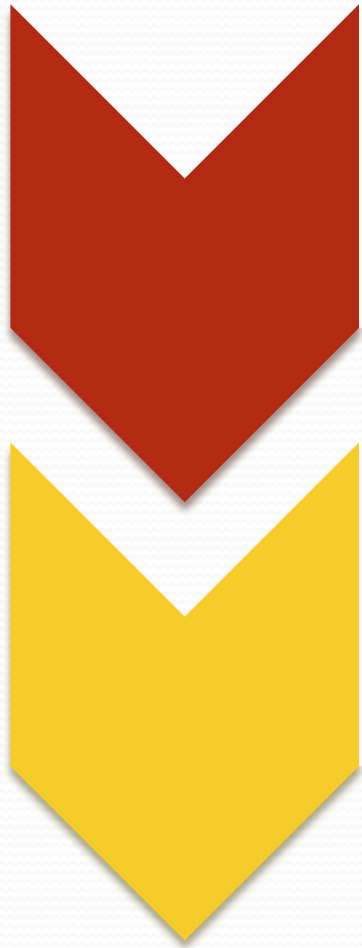
Объект

- Дистрибьюторские соглашения

Предмет

- Нормативно-правовые акты, регулирующие применение дистрибьюторских соглашений, научные статьи по данной проблематике

Дистрибьюторский договор, как вид посреднического договора



НИМАТЕЛ
ВСТВА
ОБОСНОВА
Дистриб
получила
широкое
распрост
ранение
в
мировой
практике
посредн
интерес
и российск
фирмами
возникн
ини
торговца
М и и
предпри
инициати
основе
ОПТОВЫХ
закупок у

Наименование соглашения,
предусматривающего предоставление
посреднику-дистрибьютору права на продажу,
может быть следующим:

- – дистрибьюторское соглашение (distributorship agreement либо distributor agreement);
- – дистрибьюторский контракт (distributorship contract либо distributor contract);
- – договор о предоставлении права на продажу;
- – международный дистрибьюторский контракт (international distributorship agreement);
- – соглашение о сбыте;
- – во французском языке для этого используются термины "concession commerciale" или "concession de vente";
- – в немецком языке – "Vertragshandler-vertrag" или "Eigenhandlervertrag".

В соответствии с Руководством Международной торговой палаты по составлению Международных дистрибьюторских соглашений выделяет следующие характерные черты данного договора:

а) в качестве перепродавца дистрибьютор осуществляет продвижение и/или организацию сбыта на закрепленный за ним территории;

б) производитель утрачивает привилегированное положение на территории дистрибьютора, которому часто предоставляется исключительное право сбыта;

в) отношения устанавливаются на согласованный период; это лежит в основе сотрудничества, которое, исходя из его характера, не может быть эпизодическим;

г) в ходе таких отношений между сторонами возникают тесные доверительные связи. Сбыт готовых изделий сопровождается обычно ограничением свободы действий дистрибьютора, в частности обязательством воздерживаться от конкуренции;

д) почти всегда дистрибьютор осуществляет сбыт товаров под соответствующими товарными знаками.

Дистрибьюторы делятся на две категории:

1

оптовые маклеры, не имеющие (не арендующие) склад, специализирующиеся на транзитных поставках

Они характеризуются узким профилем деятельности, работают с крупногабаритными грузами, весьма трудоемкими

2

дистрибьюторы регулярного типа, имеющие склад

Как и оптовые маклеры, они покупают товар за свой счет, принимая на себя риск, вызванный его обесцениванием, порчей, моральным старением, но в отличие от оптовых маклеров хранят товары, избавляя тем самым своих поставщиков и покупателей от необходимости содержания складских запасов

Предмет, стороны, территория и цены дистрибьюторского договора

- **Предмет договора.** Предметом дистрибьюторского договора являются действия дистрибьютора по продаже товара, переданного ему производителем, т. е. взаимоотношения сторон дистрибьюторских отношений касаются двух видов договорных отношений:

Во-первых, *собственно дистрибьюторского договора*, который выполняет несколько функций: в нем определяются особенности взаимоотношений сторон по размещению товаров на договорной территории и согласовываются некоторые условия для будущих договоров международной купли-продажи товаров.

Во-вторых, *отношений международной купли-продажи товаров*, что проявляется в обеспечении исполнения в период действия дистрибьюторского договора наиболее коммерчески значимых для продавца-экспортера и покупателя-импортера условий цены, платежа, гарантий качества, базисных условий, условий ответственности и освобождения от нее, что достигается путем их согласования в дистрибьюторском договоре

- **Стороны договора.** В соответствии с типовым контрактом МТП стороны договора обозначаются как поставщик (supplier) и дистрибьютор (distributor).

Характер взаимоотношений между сторонами в договоре определяется следующим образом: формулируется обязанность поставщика поставлять товар и обязанность дистрибьютора покупать товар на основе отдельных контрактов купли-продажи, заключаемых во исполнение дистрибьюторского соглашения. Как правило, в нем содержится также указание на то, что дистрибьютор будет покупать товары и продавать их третьим лицам от своего имени и за свой счет.

- **Территория, на которую распространяется действие договора.** Посредничество дистрибьютора состоит в содействии продвижению товара от производителя экспортера к конечному потребителю на определенной территории.

Под территорией в практике заключения дистрибьюторских соглашений понимается государство или часть государства (административно-территориальная, муниципальная, историческая или иная область) или содружество государств, т.е. территория, находящаяся в пределах государственной юрисдикции.

- **Цена.** Иногда дистрибьюторское соглашение содержит положения, относящиеся к установлению цены, которую дистрибьютор должен выплачивать, заказывая товары по соглашению

Наиболее часто цена на поставляемый товар в дистрибьюторских соглашениях устанавливается на основе прайс-листа поставщика с учетом предоставляемого дистрибьютору дисконта, при этом право поставщика на изменение цен в процессе исполнения договора может быть ограничено.

Иногда стороны ссылаются в дистрибьюторском соглашении на определенную цену, действующую на конкретную дату. В других случаях стороны договариваются, что дистрибьютор выплатит цену "наиболее благоприятного клиента" (т. е. самую высокую цену), которую поставщик получил бы от другого клиента на конкретную дату, возможно, со скидкой.

Отличительными чертами деятельности дистрибьютора являются

– приобретение и перепродажа товаров от своего имени и за свой счет

– доверительные отношения с производителем; принятие обязательств по продвижению, организации сбыта на определенной территории

– предоставление дистрибьютору права продажи, когда производитель утрачивает привилегированное положение на территории дистрибьютора.

- (в) дистрибутора; через данного торговля только определенные продукты территории готовой обязуется на когда поставщик (эксклюзивным), исключительно исключительным посредников;
- (6) через

исключительным (эксклюзивным), когда поставщик в некоторых случаях за счет своих средств и на свой риск и за свой счет приобретать и перепродавать товары от своего имени и за свой счет

технические условия

и другие условия, которые могут быть включены в договор

– установление
отношений с
производителем на
согласованный период

– ограничение свободы
действий дистрибьютора
обязательством
воздерживаться от
конкуренции

– осуществление сбыта
маркированных товаров
под товарным знаком
производителя

поставщика для
подтверждения
подлинности и
рекламирования
товаров,
предусмотренных
соглашением и
только в интересах
поставщика. Он
обязуется в
пределах
территории или
в определенных част
включать и
рекламировать и
не допускать
рекламирования
товаров, маркированных
фирменными
знаками и
наименованиями
наименованиями
на территории
договорной
территории
любое иное,
продвигая,
конкурируя с
товарами
поставщика, либо
представлять
информацию о
Сотрудни
такой
деятельности

Сравнение исследуемого договора со смежными видами договоров

- **Дистрибьюторский договор – договор поставки**
- Отношения между поставщиком и дистрибьютором по передаче товара оформляются в виде договоров купли-продажи (дистрибьюторское соглашение не является договором купли-продажи, оно лишь определяет общие условия, на которых позднее заключаются такие договоры). При этом некоторые условия поставки товаров дистрибьютору стороны могут закрепить непосредственно в тексте дистрибьюторского договора.

● Дистрибьюторский договор – агентские соглашения

● Сравнительные особенности дистрибьюторского и агентского контракта

Основные достоинства (+) и недостатки (-) дистрибьюторского контракта	Основные достоинства (+) и недостатки (-) агентского контракта
<p>(+) Дистрибьютор обычно вправе свободно перепродавать продукцию, будучи ее собственником. Следовательно, его прибыль обычно не ограничивается размерами комиссионных, что является безусловным плюсом.</p> <p>(-) Но с другой стороны дистрибьютор должен располагать свободными денежными резервами для новых закупок, зачастую на него накладываются ограничения на минимальный сбыт (т.е. он не вправе закупать продукции меньше определенного уровня по количеству или стоимости) и др.</p>	<p>(+) Агентские взаимоотношения не требуют от агента значительных свободных средств для организации закупок и перепродажи продукции.</p> <p>(-) Но при этом и прибыль агента обычно ограничивается комиссионным вознаграждением.</p>
<p>(+) Дистрибьютор более свободен в своих действиях, т.к. он является свободным перепродавцом продукции принципала.</p> <p>(-) Но при этом дистрибьютор несет ответственность перед потребителями на договорной территории за качество продукции. Ответственность же принципала (поставщика, производителя) перед потребителями на местном рынке обычно ограничивается лишь скрытыми дефектами и безопасностью продукции (т.н. материальная ответственность).</p>	<p>(+) Ответственность агента перед потребителем обычно отсутствует (при условии, если он не заключает контракты от своего имени, но за счет принципала - что встречается довольно редко в международной торговле, но допускается российским законодательством).</p> <p>(-) При этом функции агента и его свобода бизнеса существенно ограничены.</p>
<p>(-) Дистрибьютор осуществляет обслуживание реализованной продукции (гарантийное обслуживание и ремонт) обычно за свой счет. Иногда эти расходы учитываются при последующих закупках или покрываются скидками, предоставляемыми поставщиком. При этом дистрибьютор всегда несет ответственность за качество поставляемой продукции перед конечными потребителями продукции.</p>	<p>(+) Напротив, агент в большинстве случаев оказывает услуги принципалу на платной основе, в т.ч. услуги по гарантийному обслуживанию реализуемой продукции, маркетинговые, информационные, рекламные услуги и проч. Все это обеспечивает дополнительные доходы агента.</p>

- **Дистрибьюторский договор – договор коммерческой концессии**
- От договора коммерческой концессии рассматриваемый договор принципиально отличается отсутствием обязанности пользователя закупать у правообладателя какие-либо товары для дальнейшей реализации.
- Сходство дистрибьюторского договора с договором коммерческой концессии обусловлено условием о том, что в рамках отношений по передаче товаров для реализации на выделенной дистрибьютору территории поставщик обычно предоставляют дистрибьютору права на использование отдельных объектов интеллектуальной собственности, принадлежащие поставщику (чаще всего это права на использование товарных знаков, которыми маркируются товары поставщика).

- **Дистрибьюторский договор – договор возмездного оказания услуг**
- Дистрибьютор обязуется перед поставщиком совершать ряд действий, которые на практике обычно осуществляются третьими лицами в рамках договоров возмездного оказания услуг (например, действия по рекламе и иному продвижению продукции, поиску новых каналов сбыта продукции, прямой доставке продукции розничным покупателям и др.).

Правовое регулирование дистрибьюторских соглашений в международной практике

- Несмотря на довольно широкое распространение, деятельность дистрибьютора в большинстве стран, в том числе и в России, отдельно не урегулирована законодательством. Но в некоторых странах определенное правовое регулирование имеется.
- В Саудовской Аравии, Иордании, в Кувейте, в ряде других стран Ближнего и Среднего Востока подобный вид деятельности разрешается только гражданам этих стран. Иными словами, без местного коммерсанта проникновение на рынок невозможно. Данные требования распространяются и на дистрибьюторов.
- В Ливане, Доминиканской Республике принято защищающее дистрибьютора регулирование либо в форме закона, касающегося непосредственно дистрибьюторов, либо путем введения регулирования, применяемого более общим образом ко всем сторонам дистрибьюторских отношений.
- В некоторых странах защита дистрибьюторов осуществляется судебной практикой путем применения к ним по аналогии правил об агентах либо путем применения общих принципов законодательства (например, в Германии). Во Франции, Канаде и Норвегии на основе общих принципов права судьи могут вынести решение о компенсации за убытки, понесенные дистрибьютором в случае прекращения или даже иногда невозобновления соглашения с определенным сроком действия.
- Кроме того, конкурентное законодательство ЕЭС может затронуть действительность положений дистрибьюторского контракта, касающихся эксклюзивности и неконкуренции.

- В целях единообразного понимания важнейших условий дистрибьюторского договора Международной торговой палатой был разработан **Типовой дистрибьюторский контракт МТП** (The ICC Model Distributorship Contract Sole Importer-Distributor (публикация МТП N 518))
- А также **Руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений** (Guide to Drafting International Distributorship Agreements (публикация МТП N 441)).
- Данный Типовой контракт не имеет обязательной силы и носит рекомендательный характер.

[1. Типовой дистрибьюторский контракт МТП 518.doc](#)

- Кроме того, Руководство МТП признает за дистрибьюторским договором *рамочный характер*, что можно признать в определенной части, касающейся будущих поставок по отдельным договорам международной купли-продажи товаров.
- Поэтому важными для сторон являются стабильные правила их взаимодействия, которые согласовываются обычно в виде общих условий продажи в том же организационном дистрибьюторском договоре, а реализация товаров в рамках отдельных сделок лишь содержит отсылку к таким общим условиям.
- В данные условия продажи включаются, в частности, условия о ценах и возможных скидках, надбавках, техническом сервисе товаров и другие условия, влияющие на их реализацию.

Проблемы правового регулирования дистрибьюторских соглашений в России

- Специальное нормативное регулирование дистрибьюторских соглашений в России отсутствует
- Несмотря на то, что дистрибьюторский договор не поименован в ГК РФ, в соответствии с п. 2 ст. 421 ГК РФ он имеет право на существование («Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами»)
- Характеризуя дистрибьюторский договор как правовую форму, часто используемую во внешнеэкономической деятельности, важно учитывать положения Федерального закона от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», где указано, что под товаром, являющимся предметом внешнеторговой деятельности, понимается движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и смешанного (река – море) плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии. Транспортные средства, используемые по договору о международных перевозках, не рассматриваются в качестве товара

Дистрибьюторский контракт и паспорт сделки

- В соответствии с валютным законодательством РФ (ФЗ № 173 "О валютном регулировании и валютном контроле", Инструкция Банка России № 117-И "О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок") оформление паспорта сделки требуется за вывозимые с таможенной территории Российской Федерации или ввозимые на таможенную территорию Российской Федерации товары, а также выполняемые работы, оказываемые услуги, передаваемую информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них, по внешнеторговому договору (и в т.ч. дистрибьюторскому контракту)

Дистрибьюторское соглашение на примере ООО «Анна-Кю.Ри.»

- Консалтинговая компания ООО НПФ «Анна-Кю.Ри.» входит в состав группы компаний «Фокс» и участвует в проектах по разработке бизнес ориентированного программного обеспечения и продвижения его на рынки стран бывшего СНГ.

Предприятие «Anna-Qu.Re.» представлено на рынке с 2001 года и оказывает услуги по следующим направлениям:

- обучение по системам менеджмента качества и безопасности;
- управленческий консалтинг и разработка систем управления;
- разработка и продажа программного обеспечения.

Самыми известными проектами компании «Анна-Кю.Ри.» являются **программные продукты серии Fox Manager.**

- Программа Fox Manager предназначена для моделирования бизнес-процессов организации, построения системы менеджмента качества и внедрения процессного подхода к управлению.

Основные функциональные возможности программы:

- 1. Построение организационной структуры предприятия. Программа позволяет сформировать любой тип организационной структуры предприятия и отобразить её графически с возможностью экспорта в графический редактор или Microsoft Word.
- 2. Моделирование бизнес-процессов. Для построения бизнес-процессов предприятия используется удобная и понятная нотация FlowChart. Все процессы строятся при помощи встроенного редактора с возможностью использования готовых шаблонов функций и типовых бизнес-процессов.
- 3. Система документации. Программа Fox Manager содержит встроенную систему документации с возможностью учёта ревизий и распределение ответственности и доступа к каждому документу.
- 4. Учёт поставщиков и поставок. При помощи соответствующего модуля программы, пользователь может вести учёт предприятий-поставщиков, а также формировать индивидуальные требования к каждой поставке.
- 5. Формирование регламентирующей документации. Программа позволяет автоматически сформировать должностные инструкции, положения о подразделении, регламенты бизнес-процессов, штатное расписание, а также множество других полезных отчётов.

● Настоящее Дистрибьюторское соглашение состоит из 15 разделов и 2 приложений:

1. Основные понятия и обозначения договора
 2. Предмет и территория договора
 3. Изменения в составе программ и порядок ввода новых программ Fox Manager
 4. Права и обязанности Организации
 5. Порядок поставки программ Fox Manager
 6. Текущее информационное обслуживание Дистрибьютора и порядок передачи дистрибутивов
 7. Порядок расчетов
 8. Отчетность
 9. Защита авторских прав
 10. Конфиденциальность
 11. Ответственность сторон
 12. Срок действия и условия расторжения Дистрибьюторского соглашения
 13. Особые условия
 14. Список приложений к договору
 15. Юридические адреса и расчетные счета сторон
- Приложение 1. Рекомендуемая форма Договора на передачу программ Fox Manager.
 - Приложение 2. Рекомендуемая форма Акта сдачи-приемки программ Fox Manager.
 - [2. Дистрибьюторское соглашение на продажу модификаций программы «Fox Manager».doc](#)

- В данном случае, учитывая специфику предлагаемой данной организацией продукции (программное обеспечение), деятельность дистрибьютора сводится к поиску потенциальных пользователей программ Fox Manager и, используя полученные ключи активации программы, установке этих программ на компьютеры заказчиков.

Заключение

Одним из торговых посредников является дистрибьютор. Дистрибьютор осуществляет все действия, фактические и юридические, по купле-продаже товаров от своего имени и за свой счет. Дистрибьютор, закупая у производителя-экспортера товар, заключает с последним специальное дистрибьюторское соглашение, в котором оговариваются определенные условия закупки товаров у экспортера-производителя и его продажи дистрибьютором третьим лицам.

В большинстве стран, и в том числе в России, отсутствует специальное регулирование дистрибьюторских договоров. Исключение составляют некоторые развивающиеся страны, такие как Ливан, Гватемала и Доминиканская Республика, где приняты специальные законы. Учитывая огромное экономическое значение дистрибьюторских отношений в современном бизнесе, в странах ЕС наметилась тенденция к урегулированию ряда аспектов. В некоторых странах Евросоюза защита дистрибьюторов осуществляется судебной практикой путем применения к ним либо статуса агента, либо более общих принципов права

- Такой договор позволяет поставщику распространять и, что важнее, продвигать товар в регионах, отдаленных от его местонахождения, с другой стороны, этот договор дает дистрибьютору ряд гарантий и преимуществ, которые отсутствовали бы при регулировании сходных отношений другими средствами.
- Возможны также иные формы организации региональных продаж (создание филиала, дочернего или зависимого предприятия), но использование любого из таких средств предполагает большую или меньшую зависимость между дистрибьютором и продавцом. Представляется, что в этой ситуации, в рамках, допускаемых антимонопольным законодательством, дистрибьюторский договор может применяться на территории России как достаточно удобное и эффективное средство для развития региональных товарных рынков.



Спасибо за внимание!