



8 декабря 2006 года № 393-XVI «Об утверждении методологии расчета тарифов на услуги, предоставляемые специализированными предприятиями в сфере кадастра и его филиалами».

В случае отказа нотариуса выдать свидетельство о праве на наследство, наследник вправе обжаловать отказ в суд первой инстанции в соответствии с законом РМ № 793-XIV от 10.02.2000 года «Об административном суде» [10].

### Литература

1. Официальный монитор РМ № 82-86 от 22.06.2002 г.
2. «Большой юридический словарь» под ред. Сухарева А.Я., Крутских В.Е., Москва, 2004, стр. 355
3. Официальный монитор РМ № 130-134 от 21.06.2013 г.
4. Официальный монитор РМ № 160-162 от 07.09.2010 г.
5. Официальный монитор РМ № 1 от 12.08.1994 г.
6. Официальный монитор РМ № 44-46 от 21.05.1998 г.
7. Официальный монитор РМ № 154-157 от 21.11.2002 г.
8. Официальный монитор РМ № 133-134 от 02.04.2004 г.
9. Официальный монитор РМ № 53-55 от 02.04.2004 г.
10. Официальный монитор РМ. Специальный выпуск от 03.10.2006 г.

## МЕСТО ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА В СИСТЕМЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ДОГОВОРОВ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

**И. АРСЕНИ,**

магистр права, докторант,  
преподаватель Комратского госуниверситета

### SUMMARY

In this paper, the author studied the peculiarities of legal regulation of the distribution agreement and its place in the system of civil-law agreements of the Republic of Moldova. In particular, the author presented sufficient scientific justification and self-distribution agreement. Separately, the author proposed amendments to existing legislation in order to implement distribution agreement into the domestic legal system of the Republic of Moldova.

**Keywords:** distribution contract, civil contract, litigation, implementation, mixed contract, unnamed contract.

**В** настоящей статье автором исследованы особенности правового регулирования дистрибьюторского договора и его место в системе гражданско-правовых договоров Республики Молдова. В частности автором приведены достаточные научные обоснования и самостоятельности дистрибьюторского договора. Отдельно автором предлагаются внесение изменений в действующее законодательство в целях имплементаций дистрибьюторского договора в национальную правовую систему Республики Молдова.

**Ключевые слова:** дистрибьюторский договор, гражданско-правовые договора, судебная практика, имплементация, смешанный договор, непоименованный договор.

**Актуальность темы исследования** заключается в том, что дистрибьюторский договор не исследован в национальной правовой системе и не определено его место в системе гражданско-правовых договоров Республики Молдова. Актуальность настоящего исследования состоит в том, что автором определяется самостоятельность дистрибьюторского договора и в связи с этим отдельно предлагается внесение соответствующих из-

менений в национальное законодательство путем имплементаций международных норм.

**Целью настоящей работы** является научное исследование правовой природы дистрибьюторского договора и его места в системе гражданско-правовых договоров Республики Молдова на основании существующих научных исследованиях и правоприменительной практики.

Исходя из системы договоров, предусмотренных действующим Гражданским кодексом Республики Молдова (далее ГК РМ) [7], дистрибьюторский договор не выделен в качестве самостоятельного вида договора. Дистрибьюторский договор относится к числу непоименованных в силу следующего обоснования.

В ст. 667 ГК РМ закреплена и раскрыта содержание принципа свободы договора. В Книге третьей «Обязательства» Раздела III «Отдельные виды обязательств» ГК РМ легально закреплены отдельные виды гражданско-правовых договоров. В частности в ч. (3) ст. 667 ГК РМ закреплена, что «стороны могут заключать договоры, не предусмотренные законом (не названные в законе договоры), а так же договоры в которых содержать-



ся элементы других договоров, предусмотренных законом (смешанные договоры).

Таким образом, в Разделе III «Отдельные виды обязательств» ГК РМ закреплены поименованные договоры, поскольку закон предусмотрел их понятие, существенные условия, ответственность сторон, порядок расторжения и прекращения действия договора и т.д.

Действующий ГК РМ не предусматривает правового регулирования дистрибьюторского договора и в связи с этим можно справедливо утверждать, что дистрибьюторский договор является непоименованным договором. [20, с.35-36]

Дистрибьюторский договор на современном этапе развития торговых отношений является важнейшим механизмом, позволяющим поставщику (производителю) оперативно реализовывать произведенные им товары через дистрибьюторов другим покупателям розничной сети.

Условие о том, что дистрибьюторский договор не должен противоречить действующему законодательству, зависит непосредственно от содержания договора. При заключении любого договора, в том числе и дистрибьюторского, невозможно спрогнозировать субъективный фактор, зависящий от сторон, и те условия, которые стороны включают в текст договора. При буквальном толковании ст. 8 ГК РМ договоры и сделки, не предусмотренные законом, не должны противоречить закону. Это может быть не только гражданский закон, но и уголовный закон, а применительно к дистрибьюторской деятельности – антимонопольное законодательство. В таком случае стороны при заключении дистрибьюторского договора должны учитывать и запреты антимонопольного законодательства в от-

ношении установления условий ценообразования и географии рынков сбыта. Прогнозировать какие именно условия, которые потенциально могут нарушать действующее антимонопольное законодательство, стороны включают в договор невозможно, поэтому дистрибьюторский договор как вид договора не противоречит гражданскому законодательству.

При определении дистрибьюторского договора в качестве непоименованного возникает проблема норм, которые будут применяться в случае возникновения спора, вытекающего из дистрибьюторских отношений.

Данная проблематика не исследована в судебной и правоприменительной практике Республики Молдова, однако отдельные судебные дела, связанные с отношениями, возникающими из дистрибьюторского договора, имеются, но чаще всего это споры, связанные с взысканием задолженности, возникшей в результате ненадлежащего исполнения дистрибьюторского договора. Так, в частности, следует отметить, решение суда Каушаны по гражданскому делу № 18-2e-1102-05062012 по исковому заявлению «AG» SRL к «OG» SRL о взыскании задолженности договор купли-продажи с условием дистрибуции. В решении судебная инстанция установила, что сторонами был подписан и исполнялся договор купли-продажи с условием дистрибуции. Суд признал, что договор по своему содержанию и правовой природе является договором купли - продажи с условием дистрибуции. Как отмечено было судом, «условие дистрибуции» предполагает обязанности покупателя осуществлять и реализовывать товары продавца строго на территории, определенной сторонами, не осуществлять продажу товаров вне территорий ,предусмотренных

договором, выполнять установленный объем продаж, всячески продвигать товар продавца путем рекламы и маркетинговых механизмов, осуществлять логистику и доставку товаров розничным продавцам, воздержаться от продажи такого же рода товаров других производителей или поставщиков. В свою очередь в рамках дистрибуции продавец не имеет права осуществлять поставку товаров другим покупателям, постоянно обеспечивать соответствующий объем товаров и постоянно поддерживать необходимый объем товаров, предусмотренный договором, не отказывать и не обоснованно приостанавливать поставку товаров, за исключением случаев не своевременной оплаты покупателем стоимости товаров, обеспечивать покупателя всей необходимой рекламной и иной информацией для надлежащего исполнения договорных условий. [18]

Анализ вышеуказанного решения позволяет сделать вывод, что судебная инстанция при рассмотрении вышеуказанного дела выделила специфические особенности дистрибьюторского договора, которые указывают на самостоятельность данного договора, хотя и сторонами был заключен смешанный договор (договор купли-продажи с условием дистрибуции) и тем самым суд признал данный договор как отдельный, поскольку отдельно выделил его специфические условия, присущие исключительно данной договорной конструкции.

Таким образом, можно отметить, что при заключении и исполнении непоименованного договора суд принимает во внимание действительное содержание договора, права и обязанности сторон, распределение рисков и т.д.

В зарубежных странах проблем судебной практики, свя-



занной с рассмотрением дел, вытекающих из дистрибьюторских соглашений, уделено больше внимания и более подробно раскрываются все вопросы правового содержания дистрибьюторских отношений.

В частности Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации «О свободе договора и ее пределах» №16 от 14.03.2014 [15] устанавливает для судов правила применения к непоименованному договору правовых норм. Рекомендовано учитывать, что к непоименованным договорам (к которым относится и дистрибьюторский договор, поскольку в гражданском законодательстве он отсутствует и одновременно не противоречит ему), при отсутствии в них признаков смешанного договора правила отдельных видах договоров не применяются. Постановлением установлено, что нормы об отдельных видах договоров могут быть применены к непоименованному договору по аналогии закона, если отношения будут сходны и прямое регулирование отношений соглашением сторон отсутствует. Императивные нормы, регулирующие другие виды договоров, применяются к непоименованным договорам по аналогии закона только в исключительных случаях, в целях защиты охраняемых законом интересов слабой стороны договора, третьих лиц, публичных интересов «или недопущения грубого нарушения баланса интересов сторон». Высшим Арбитражным Судом Российской Федерации отмечается обязательность указания на то, чьи интересы защищаются применением императивной нормы по аналогии.

В связи с этим заслуживает внимания проблема квалификации дистрибьюторского договора судами в качестве смешанного.

По одному из дел между сторонами было заключено соглашение, предметом которого являлась дистрибуция продукции, приобретенной у принципала под соответствующей торговой маркой на географической территории, содержащей города и районные центры (город Самара и Самарская область). Общество с ограниченной ответственностью «Биола-Русь» обратилось с иском к Обществу с ограниченной ответственностью «Акватория» («Дистрибьютор») о взыскании денежных средств за поставленный дистрибьютору товар. В рамках производства по делу дистрибьютор указал, что во исполнение договоренностей дистрибьютор производил оплату услуг агентов по реализации товаров принципала и задолженность за поставленные товары подлежала уменьшению на сумму выплат агентам. Федеральный арбитражный суд Поволжского округа в Постановлении от 3.08.2011 по делу №А55-26891/2009 квалифицировал дистрибьюторский договор в качестве смешанного, при этом было отмечено: «По дистрибьюторскому договору одна сторона (дистрибьютор) в рамках ведения предпринимательской деятельности обязуется приобретать товар у другой стороны (поставщика) и осуществлять его продвижение на строго оговоренной сторонами территории, а поставщик обязуется не поставлять товар для реализации на этой территории самостоятельно или при участии третьих лиц. Дистрибьюторский договор можно отнести к договорам смешанного характера, сочетающего в себе признаки договоров купли-продажи, поставки, перевозки, агентского договора, коммерческой концессии и иных видов обязательств». [16]

С приведенной позицией невозможно согласиться, поскольку

смешанный договор подразумевает под собой сочетание элементов нескольких договоров, которые урегулированы законодательством. Действительно, дистрибьюторский договор может сочетать в себе элементы поименованных договоров, однако является при этом самостоятельным договором, поскольку эту самостоятельность обуславливает комплекс обязанностей дистрибьютора, которые принципал получает при заключении единственного договора, а также особая направленность действий сторон: сохранение деловой репутации принципала, укрепление его позиций на соответствующем товарном рынке (расширение торговой сети, сохранение и (или) увеличение доли на товарном рынке, информационное обеспечение потребителей товара и т.п.).

Дистрибьюторский договор квалифицирован в качестве смешанного и Международным коммерческим арбитражным судом при Торгово-промышленной палате Российской Федерации в Решении от 13.07.2012 по делу №196/2011.90. [17]

По данному делу поднимался вопрос о применении к дистрибьюторскому договору Венской конвенции о купле-продаже товаров [13] и судом было отмечено следующее: «Дистрибьюторский договор обладает признаками смешанного договора, так как включает в себя не только условия, связанные с отношениями купли-продажи, но и отношениями, которые касаются агентирования и коммерческой концессии. Истец и ответчик заключили соглашение, согласно которому истец передает ответчику товар для дальнейшей реализации на согласованной в договоре территории. В свою очередь, ответчик принял на себя обязательство оплачивать поставки товара партиями.



По данному делу судом было установлено, что выполнение истцом иных обязанностей в рамках дистрибьюторского соглашения не превалирует над поставкой товара. Данное обстоятельство позволило Международному коммерческому арбитражному суду при Торгово-промышленной палате Российской Федерации сделать вывод о невозможности применить п.2 ст.3 Венской конвенции о купле-продаже товаров.

Также был сделан вывод о правомерности применения Венской конвенции о купле-продаже товаров, поскольку стороны вправе исключить ее применение либо отступить от любого из ее положений или изменить его действие. Тем не менее, дистрибьюторский договор был квалифицирован в качестве смешанного договора.

Одним из судебных актов, в котором обращается внимание на природу дистрибьюторского договора, является Дополнительное постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 27.01.2012 по делу №А12-11251/2011.[9]

В рамках производства по данному делу в указанном постановлении констатируется, что «дистрибьюторский договор представляет собой соглашение, в силу которого одна сторона (дистрибьютор) обязуется приобретать товар у другой стороны (поставщика), осуществлять или организовывать его продвижение на 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».

Двенадцатым арбитражным апелляционным судом отмечено, что преимуществом дистри-

бьюторского договора для его сторон является «возможность установления не обычных договорных связей, направленных на реализацию товара, что возможно достичь путем заключения договора международной купли-продажи товаров, а системы таких связей, которая включает элементы ряда правоотношений, обеспечивающих сбыт товара».

Двенадцатый арбитражный апелляционный суд определяет предмет дистрибьюторского договора, что в иных судебных актах зачастую отсутствует. Под предметом дистрибьюторского договора Двенадцатый арбитражный апелляционный суд предлагает понимать «действия дистрибьютора по продаже товара, переданного ему производителем, то есть взаимоотношения сторон дистрибьюторских отношений касаются двух видов договорных отношений».

В названном Дополнительном постановлении верно определяется сущность дистрибьюторского договора, однако неверно приводится квалификация его в качестве смешанного. Специфика дистрибьюторского договора состоит в том, что он может содержать не только ключевую обязанность дистрибьютора реализовывать товар, полученный от принципала, но и включать в себя отдельные элементы договоров, поименованных в гражданском законодательстве. Дистрибьюторский договор может включать в себя элементы договора поставки, договора хранения, договора возмездного оказания услуг (в дистрибьюторском договоре могут предусматриваться услуги, оказываемые одной из сторон, в том числе по сервисному и гарантийному обслуживанию третьих лиц), агентского договора (в части выполнения каких-либо отдельных поручений принципала) и других.

При столь обширном количестве составных элементов, ошибочным представляется квалификация дистрибьюторского договора в качестве смешанного, поскольку интерес принципала в заключение дистрибьюторского договора состоит в получении от дистрибьютора исполнения совокупности обязанностей, а именно: по одному дистрибьюторскому договору принципал получает и оказание услуг, и реализацию товаров, и не исключено, охрану того или иного объекта (склада, где хранятся запасы товаров), и выполнение дистрибьютором отдельных разовых поручений. При осуществлении предпринимательской деятельности, как и при разрешении любых других возникающих в процессе правоприменения проблем, следует исходить из наличия у сторон, вступающих в правоотношения, определенных интересов. В условиях развития рыночной экономики наличие экономического интереса играет ключевое значение в сфере достижения целей предпринимательской деятельности.

В силу своей правовой природы интерес может рассматриваться в качестве различных явлений: мотив волевого поведения субъекта права в случае реализации собственных прав и обязанностей, предпосылка для защиты нарушенных прав в суде и основание для вступления в процесс. Некоторые авторы придерживаются понятия интереса как субъективной категории.

Например, В.П.Грибанов высказывал позицию, что неверно расценивать каждое психическое явление явлением субъективным. «Интерес - явление объективное. Объективный его характер состоит прежде всего в том, что он не только плод нашего разума, не только результат человеческого сознания, а



есть реально существующее в жизни явление, которое необходимо учитывать и с которым нельзя не считаться».[8, с.139]

Влияние категории интереса на существо обязательства отмечал также Г.Ф.Шершеневич. «Так как субъективное право представляет юридическую возможность осуществления интереса, то оно не может возникнуть без действительного интереса, имущественного или нравственного. Если такой интерес существовал в момент установления отношения, но впоследствии отпал, то вместе с ним прекращается и субъективное право».[22, с.74] Таким образом, Г.Ф.Шершеневич в основу обязательства ставил юридически значимый интерес, который непосредственно влияет на возникновение, изменение и прекращение гражданских правоотношений.

О.С.Иоффе указывал, что правоотношения, возникающие из гражданско-правовых сделок, являются волевыми отношениями во всех случаях, независимо от того, каков был способ их прекращения. [12, с.351]

Дистрибьюторский договор позволяет объединить несколько обязанностей в договоре с одним лицом (дистрибьютором) и избежать заключения с различными лицами множества договоров для оказания тех или иных услуг, что в полной мере отвечает интересам, которые в предпринимательской деятельности преследует принципал. Цель принципала в отношениях с дистрибьютором – получить лицо, которое способно реализовывать товар, оказывать услуги, выполнять поручения, при этом подобное построение отношений позволяет сохранить независимость прибыли принципала от эффективности действий дистрибьютора по реализации товаров.

Совокупность элементов поименованных договоров опосредует самостоятельность дистрибьюторского договора и невозможность его квалификации в качестве смешанного, так как для принципала имеет значение как реализация товаров на постоянной основе, так и сочетание различных обязанностей в едином договоре, но не разрозненное заключение договоров с различными лицами. Данная позиция должна быть учтена в правоприменительной практике.

В правоприменительной практике к дистрибьюторскому договору применяются нормы ГК РМ о поименованных договорах в той части, которая регулирует спорные отношения: если спор вытекает из отношений по поставке, то применяются нормы, касающиеся договора поставки. Аналогичная ситуация складывается, если речь идет об отношениях, вытекающих из оказания услуг и так далее.

Приведенная позиция о самостоятельном характере дистрибьюторского договора вполне возможна теоретически, но в правоприменительной практике будет вызывать трудности до тех пор, пока отношения из дистрибьюторского договора не подвергнутся урегулированию в той же степени детализации, как и иные основные договорные типы: поставки, аренды, подряда, оказания услуг и так далее.

Одним из предложений в рамках данного исследования является принятие специального органического Закона «Об основах дистрибьюторской деятельности в Республике Молдова». Альтернативой принятию отдельного закона служит внесение в действующий ГК РМ изменений в виде норм, регулирующих дистрибьюторский договор, определяющих предмет и существенные условия, а также ответственность сторон.

Дистрибьюторский договор фактически существует в предпринимательских отношениях и судами к нему применяются нормы, регулирующие поименованные договоры, но носит самостоятельный характер в силу своего предмета, специфики включения различных обязанностей, присущих поименованным договорам, особенностей ответственности, а принятие отдельного закона в предлагаемом проекте либо внесение соответствующих изменений позволит урегулировать дистрибьюторский договор и применять регулирующие его нормы непосредственно в предпринимательских отношениях.

Как обоснованно утверждает Ю.В.Романец, «необходимо стремиться к тому, чтобы законодатель своевременно создавал новые типы (виды, подвиды) договоров, отражающие юридически значимое разнообразие экономического оборота». [19, с.195]

Причинами включения дистрибьюторского договора в молдавскую систему гражданско-правовых договоров являются: 1) специфика предмета дистрибьюторского договора; 2) дистрибьюторский договор является особым видом договора, не поименован в действующем гражданском законодательстве и не содержит признаков смешанного; 3) дистрибьюторский договор нуждается в правовой регламентации как наиболее экономически выгодная форма сотрудничества между коммерческими организациями.

Самостоятельность дистрибьюторского договора дополнительно обосновывается тем, что в случае его заключения принципал в аспекте получения прибыли не связан действиями дистрибьютора по договору, в отличие от агентского договора. [3]



Под термином «имплементация» (от лат. *Impleo* - «наполняю», «исполняю») понимается осуществление, исполнение государством международных правовых норм. В отношении термина «имплементация» в науке международного права существует множество точек зрения.

В частности, А.С. Гаверовский предлагает понимать имплементацию норм международного права как «организационно-правовую деятельность государств, предпринимаемую в целях своевременной, всесторонней и полной реализации принятых ими в соответствии с международным правом обязательств». [5, с.62]

В.В. Гаврилов утверждает, что имплементация как процедура представляет собой сочетание правотворческой и организационно-исполнительской деятельности. [6, с.55]

И.И. Лукашук пишет, что имплементация нормы международного права есть придание ей статуса нормы национального права в порядке, установленном законодательством конкретного государства. [14, с.224]

О.Н. Толочко указывает, что механизм имплементации представляет собой не столько систему предпринимаемых государством правореализационных мер, сколько воздействие международного права на внутригосударственные отношения. [22, с.211]

Как утверждает М.Н. Баринова, приводя термин «трансформация», под таковой понимается «преобразование (восприятие) частноправовых положений (норм, правил) международных актов (конвенций, деклараций, договоров) во внутригосударственное право в определенной форме и определенными способами с последующим применением (исполнением)». [1, с.11]

Существенная проблема

включения дистрибьюторского договора в молдавскую правовую систему состоит в том, что на международном уровне отсутствуют обязательные нормы, регулирующие дистрибьюторский договор, которые можно было бы заимствовать в неизменном виде. Чтобы заимствовать норму, касающуюся дистрибьюторского договора из международного права, необходимо чтобы регулирование содержалось в международном праве. Однако на уровне международного права отсутствуют нормы, непосредственно касающиеся дистрибьюторских договоров, которые носили бы императивный характер. Таким образом, возникает проблема включения дистрибьюторского договора в российское право из международного права, поскольку обязательных международных норм, которые могли бы быть имплементированы в российское право, нет.

М.И. Брагинский в своей работе «Основы учения о непоименованных (безымянных) и смешанных договорах» указывает, что «непоименованные договоры могут быть основаны на использовании в качестве образца модели, предусмотренной законодательством другого государства либо международным актом, в том числе носящим рекомендательный характер». [4, с.47] Данная позиция представляется обоснованной, поскольку любой нормативный акт, в том числе и международный, не может отражать виды договоров, которые появятся в будущем. Правоотношения могут существовать в предпринимательской практике, но их законодательное закрепление при этом отсутствует.

Применительно к дистрибьюторскому договору следует вести речь, с одной стороны, об отсутствии обязательного

международного нормативного акта, регламентирующего дистрибьюторский договор на международном уровне, а с другой стороны, о возможности руководствоваться рекомендациями международных организаций в отношении дистрибьюторских договоров, выработанными ими нормами и правилами. Речь идет о Руководстве Международной Торговой Палаты по составлению международных дистрибьюторских соглашений, а также о Публикации №518 «Типовой дистрибьюторский контракт. Монопольный импортер-дистрибьютор». [21, с.12]

Руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений представляет собой рекомендации Международной Торговой Палаты, направленные в адрес лиц, заключающих дистрибьюторский договор, и содержащие подробные разъяснения о том, что представляет собой дистрибьюторский договор, какие условия он должен содержать, каким образом они формулируются, условия об ответственности. Указанное Руководство носит рекомендательный характер и стороны, вступающие в договорные отношения, вправе самостоятельно избирать, будут ли включены рекомендательные условия в текст дистрибьюторского договора, либо нет.

Типовой дистрибьюторский контракт представляет собой образец дистрибьюторского договора, который стороны могут перенять при заключении собственного дистрибьюторского договора. Он содержит условия и приложения, которые необходимо заполнить сторонам, если они будут руководствоваться типовой формой. Принципал и дистрибьютор вправе как полностью заимствовать условия типового дистрибьюторского договора, рекомендованного



МТП, так и отдельные его условия. В отношении некоторых условий предусматриваются варианты выбора модели поведения и стороны могут избрать приемлемый для них вариант.

С.В. Бахин в своей книге «Субправо (международные своды унифицированного контрактного права)» приводит развернутую характеристику применения типовых контрактов в современной предпринимательской деятельности, при этом типовые контракты неправительственных организаций занимают первое место. С.В.Бахиным предлагается термин «формулярное право», но с оговоркой, что «этот термин обозначает совокупность правовых норм, направленных на регулирование сделок, при заключении которых были использованы типовые контракты». [2, с.207]

Ввиду отсутствия обязательных для сторон внешнеэкономических отношений международных актов, регулирующих отношения из дистрибьюторского договора, рекомендации Международной торговой палаты представляют собой совокупность элементов, на которые стороны могут опираться при составлении текста дистрибьюторского договора. В случае с дистрибьюторским договором при его включении в молдавскую систему гражданско-правовых договоров необходимо пользоваться выработанными рекомендациями, поскольку какие-либо иные акты, касающиеся дистрибьюторского договора, на международном уровне отсутствуют. В качестве норм, которые могут быть заимствованы и включены в молдавскую правовую систему, могут служить также нормы, регулирующие дистрибьюторский договор в зарубежных странах.

Не всякое новое договорное отношение, возникающее в

предпринимательской деятельности, требует своего законодательного регулирования в форме закрепления в ГК РМ либо в ином нормативном акте. Новый вид договора при его появлении не всегда нуждается в законодательном закреплении, поскольку он может отвечать признакам смешанного и тогда к нему будут применяться нормы соответствующего вида договора.

Необходимость создания нового договорного института возникает тогда, когда признак приобретает правовое значение, и, как следствие, требует законодательного отражения».

Аргумент о том, что принятие закона, посвященного отдельному виду договора, будет являться избыточным нормативным регулированием и повлечет необходимость выделения каждого неурегулированного договора в отдельный законодательный акт, применительно к дистрибьюторскому договору, опровергается спецификой дистрибьюторского договора, которая была раскрыта выше в настоящем исследовании.

Дополнительным доводом в пользу принятия отдельного законодательного акта является существование в молдавской правоприменительной практике законов, посвященных конкретным договорам. Речь идет о Законе РМ «О лизинге» № 59 от 28.04.2005г.[10] В Законе РМ «Об ипотеке» №142 от 26.06.2008г.[11]

В первом из них урегулированы правовые и экономические основы лизинговых отношений, приведены права и обязанности сторон, а также определение договора лизинга. Во втором законе отражаются особенности ипотечных правоотношений, вся специфика которых не может быть детализирована в тексте действующего ГК РМ.

**Выводы.** Таким образом, в

силу сочетания в дистрибьюторском договоре совокупности различных обязанностей, его непоименованного характера и отсутствия в нем признаков смешанного, потребностям правоприменительной практики будет отвечать принятие специального органического закона, в котором будут приведены нюансы предмета и специфика исполнения дистрибьюторского договора, либо внесение изменений в ГК РМ в виде отдельной главы, также регулирующей особенности дистрибьюторского договора. Принятие предлагаемых изменений позволит включить дистрибьюторский договор в законодательство Республики Молдова.

## Литература

1. Баринова М.Н. Трансформация частноправовых норм международных актов. Дисс. на соискание уч.ст.к.ю.н. Саратов, 2004.
2. Бахин С.В. Субправо (международные своды унифицированного контрактного права) / Ассоциация Юридический Центр; Юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2002.
3. Беликова М., Габов А.В., Гаврилов Д.А.и др.; «Координация экономической деятельности в российском правовом пространстве: монография» // отв. ред. М.А.Егорова. М.: Юстицинформ, 2015. [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». (актуально на 30.07.2016)
4. Брагинский М.И. Основы учения о непоименованных (безымянных) и смешанных договорах /М.И.Брагинский. – М.: Статут, 2007.
5. Гавердовский А.С. Имплементация норм международного права. - Киев, Вища шк., 1980.
6. Гаврилов В.В. Теории трансформации и имплементации норм



международного права в отечественной правовой доктрине // Московский журнал международного права. – 2001. – №2.

7. Гражданский кодекс Республики Молдова № 1107-XV от 06.06.2002 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova № 82-86/661 от 26.06.2002.

8. Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав. – М., 2001.

9. Дополнительное постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 27.01.2012 по делу №А12-11251/2011 // [Электронный ресурс] Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». (актуально на 30.07.2016)

10. Закон РМ « О лизинге» № 59 от 28.04.2005// Monitorul Oficial № 92-94 от 08.07.2005.

11. Закон Республики Молдова «Об ипотеке» №142 от 26.06.2008// Monitorul Oficial №165-166 от 02.09.2008.

12. Иоффе О.С. Правоотношение по советскому гражданскому праву// Избранные труды по гражданскому праву. М., 2000.

13. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г.Вене 11.04.1980) // [Электронный ресурс] : Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».(актуально на 29.07.2016)

14. Лукашук И.И. Международное право. Общая часть: учебник/ И.И.Лукашук. –М.: БЕК, 1997.

15. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 14.03.2014 №16 «О свободе договора и ее пределах» // [Электронный ресурс] : [http://www.arbitr.ru/as/pract/post\\_plenum/106573.html](http://www.arbitr.ru/as/pract/post_plenum/106573.html). (актуально на 29.07.2016)

16. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 03.08.2011 по делу №А55-26891/2009 // [Электронный ресурс] Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс»./ [www.lawmix.ru/povolzh/3077](http://www.lawmix.ru/povolzh/3077) (актуально на 30.07.2016)

17. Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 13.07.2013 по делу №196/2011// [Электронный ресурс] Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». (актуально на 29.07.2016).

18. Решение суда Каушаны № 18-2е-1102-05062012 от 30.12.2012г.

19. Система договоров в гражданском праве России / Романец Ю.В.; Вступ. ст.: Яковлев В.Ф. - М.: Юристъ, 2001

20. Сосна Б., Арсени И. Правовое регулирование дистрибьюторского договора в РМ. Кишинев, журнал «Национальный юридический журнал: теория и практика», 2014, № 1.

21. Типовой дистрибьюторский контракт МТП. Монопольный импортер-дистрибьютор. Публикация № 646 Е. Серия: «Издания международной торговой палаты». 2-е изд. на рус. и англ. яз. М.: Консалтбанкир, 2005.

22. Толочко О.Н. Международное экономическое право и имплементация его норм в национальное законодательство (на примере Республики Беларусь) / О.Н.Толочко. – СПб.: СКФ «Россия-Нева», 2012.

22. Шершеневич Г.Ф. Курс гражданского права. Тула: Автограф, 2001.