



ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИЙ И ИДЕНТИФИКАЦИЙ КОНСТРУКЦИИ ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО ДОГОВОРА В СИСТЕМЕ ДОГОВОРОВ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Сергей ЗАХАРИЯ
Игорь АРСЕНИ

Комратский государственный университет

PROBLEME DE CALIFICĂRI ȘI IDENTIFICĂRI ALE CONSTRUCȚIEI DE CONTRACT DE DISTRIBUȚIE ÎN SISTEMUL CONTRACTELOR AL REPUBLICII MOLDOVA

Autorii acestui articol au realizat o analiză științifică și juridică cuprinzătoare a contractului de distribuție privit ca un contract nenumit. Autorii prezentei lucrări definesc acordul de distribuție ca fiind un contract fără nume și îl califică drept un contract de drept civil independent. În sistemul contractelor de drept civil, forma contractului de distribuție este diferită de formele standard de contracte și deține în mod corespunzător un loc independent în cadrul juridic. Autorii susțin necesitatea reglementării legale a acordului de distribuție în Codul civil al Republicii Moldova.

Cuvinte-cheie: contract de distribuție; calificarea juridică; practica judiciară; contracte de drept civil.

PROBLEMS OF QUALIFICATIONS AND IDENTIFICATIONS OF DISTRIBUTION CONTRACT CONSTRUCTION IN THE CONTRACT SYSTEM OF REPUBLIC OF MOLDOVA

The authors of this article conducted a comprehensive scientific and legal analysis of the distribution contract viewed as an unnamed contract. The authors of this work define the distribution agreement as an unnamed contract and qualify it as an independent civil law contract. In the system of civil law contracts, the form of the distribution contract differs from the standard forms of contracts and appropriately holds an independent position in the legal framework. The authors substantiate the necessity of the legal regulation of the distribution agreement in the Civil Code of the Republic of Moldova.

Keywords: distribution contract; legal qualification; judicial practice; civil law contracts.

В ст. 667 ГК РМ закреплено и раскрыто 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 закреплено, что «стороны могут заключать договоры, не предусмотренные законом (не названные в законе договоры), а также договоры, в которых содержатся 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.

Дистрибьюторский договор на современном этапе развития торговых отношений является важнейшим механизмом, позволяющим поставщику (производителю) оперативно реализовывать произведенные им товары через дистрибьюторы другим покупателям розничной сети. [15, с.35-36].

По общему правилу, условия дистрибьюторского договора не должны противоречить требованиям и нормам действующего законодательства и это зависит непосредственно от содержания договора. В момент заключения дистрибьюторского договора невозможно учесть всех условий, в том, числе субъективные факторы, которые стороны могут спрогнозировать и включить в содержание договора. Буквальное толкование ст. 8 ГК РМ позволяет констатировать, что все сделки и договоры, в том числе непоименованные или не предусмотренные законом, должны соответствовать требованиям законодательства, в том числе антимонопольного, регулирующего отдельные вопросы дистрибьюторской деятельности. Стороны при заключении дистрибьюторского договора обязаны учитывать запретительные меры антимонопольного законодательства, касающегося формирования цен и соблюдения территорий сбыта товаров. В связи с этим стороны при заключении дистрибьюторского договора не могут спрогнозировать всех требования антимонопольного законодательства, которые могут стороны нарушить при дальнейшем



исполнении договора и поэтому при включении условия в договор они не должны противоречить действующему законодательству [1, с.52-53].

Вопрос правовой природы и юридической квалификации дистрибьюторского договора до настоящего времени является спорным как в науке, так и в правоприменительной практике судов. Чаще всего дистрибьюторский договор рассматривают как поименованный договор и к нему применяют нормы гражданского законодательства о поставке, агентирования, франчайзинга, оказания услуг. Кроме того, дистрибьюторский договор рассматривают как смешанную договорную конструкцию и применяют к нему соответствующие нормы того или иного договора [14, с.15-16].

В науке гражданского и коммерческого права отмечается, что при квалификации дистрибьюторского договора, как непоименованного возникают проблемы при применении норм при рассмотрении споров, вытекающих из дистрибьюторских правоотношений.

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 по договору 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 территории, предусмотренной 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 необоснованно приостанавливать поставку товаров, за исключением случаев несвоевременной оплаты покупателем стоимости товаров, обеспечивать покупателя всей необходимой рекламной и иной информацией для надлежащего исполнения договорных условий [19].

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 сторонами был заключен смешанный договор (договор купли-продажи с условием дистрибуции) и тем самым суд признал данный договор как отдельный, поскольку выделил его специфические условия, присущие исключительно данной договорной конструкции.

В частности следует отметить Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации «О свободе договора и ее пределах» №16 от 14.03.2014 [17], которое устанавливает правила и порядок применения судами норм к непоименованному договору. В данном Постановлении к непоименованным договорам относят и дистрибьюторский договор, к которому не могут применяться нормы об отдельных договорах в случае отсутствия признаков смешанности. Закон допускает применение к непоименованным договорам в таком случае аналогии закона при наличии схожести договорных правоотношений и при отсутствии соглашения сторон, а также возможность применения императивных норм по аналогии закона допускается в целях защиты интересов более слабой стороны в договоре.

В судебной практике зарубежных стран дистрибьюторский договор квалифицируется как смешанный. Так следует отдельно отметить Постановление Федерального суда Поволжского округа от 03.08.2011г. по делу №А55-26891/2009 [18] согласно содержанию, которого следует, что между ООО «Биола – Русь» и ООО «Акватория» (дистрибьютор) был заключен дистрибьюторский договор, предметом, которого является закупка и реализация дистрибьютором товаров поставщика под его торговой маркой на территории г. Самара и Самарской области. Предметом спора выступало взыскание долга поставщиком с дистрибьютора за поставленные товары. В обоснование своих доводов дистрибьютор пояснил суду, что в рамках исполнения дистрибьюторского договора оплачивал услуги торговых агентов в целях более оперативной реализации товаров поставщика и в связи с этим требовал уменьшения суммы задолженности, на сумму уплаченной агентам. Суд квалифицировал дистрибьюторский договор как смешан-



ный, и отметил, что дистрибьюторский договор – это соглашение между дистрибьютором, который в рамках коммерческой деятельности осуществляет покупку и реализацию товаров, приобретенных у поставщика на оговоренной территории, а поставщик в свою очередь воздерживается от самостоятельных продаж и реализаций через третьих лиц на договорной территории. В этом контексте суд относит дистрибьюторский договор к числу смешанных, который содержит в себе элементы различных поименованных в гражданском законодательстве договоров, среди которых договор купли-продажи, договор агентирования, коммерческой концессии, хранения и т.д.

С данным доводом суда не можем согласиться, поскольку смешанность договора предусматривает сочетание в себе элементов различных урегулированных законом договоров. Действительно, дистрибьюторский договор может быть рассмотрен как самостоятельный и включать в себя элементы различных поименованных договоров, но он по своей правовой природе является самостоятельной договорной конструкцией, так как включает в себя особый комплекс обязанностей дистрибьютора, а также специфические действия дистрибьютора, направленные на сохранение коммерческой репутации поставщика и постоянное увеличение продажи товаров, произведенных поставщиком.

Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации, в Решении от 13.07.2012 по делу №196/2011 [20] также определил дистрибьюторский договор как смешанную договорную конструкцию, содержащую элементы различных договоров, предусмотренных в гражданском законе. В рамках производства по данному делу судом рассматривалась, возможность применения Венской конвенции о купле продажи товаров [13] и в этом контексте суд отметил, что «дистрибьюторский договор относится к числу смешанных, поскольку включает в себя не только условия договора купли-продажи, но и правоотношения, вытекающие из агентского договора или договора концессии. Согласно условиям соглашения, заключенного между сторонами, истец передает, а ответчик принимает для дальнейшей продажи товары на обусловленной территории, с обязательностью оплатить стоимость купленных товаров. Судом, также было констатировано, применение исключительно норм, касающихся поставки товаров и невозможность применения норм п. 2 ст. 3 Венской конвенции о купле-продаже товаров, поскольку дистрибьюторский договор был признан смешанным.

Дополнительное постановление Двенадцатого

арбитражного апелляционного суда от 27.01.2012 по делу №А12-11251/2011 [8] наиболее обоснованно раскрывает правовую природу дистрибьюторского договора, в котором суд отметил, что согласно условиям дистрибьюторского договора дистрибьютор обязуется приобретать товар у поставщика и осуществлять его дальнейшую продажу и продвижение на договорной территории, а поставщик обязуется воздержаться от самостоятельной реализации товаров на указанной территории или через третьих лиц. В частности, в данном постановлении был впервые определен предмет дистрибьюторского договора, который представляет собой действия дистрибьютора по продвижению товаров поставщика на оговоренной территории. Следует отметить, что суд правильно определил сущность дистрибьюторского договора, но неправильно определил его признаки как смешанного договора. В обоснование этого суд констатирует и выделяет особую обязанность дистрибьютора, по реализации товаров, приобретенных у поставщика, но и включает в себя комплекс условий, закрепленных в других договорах, предусмотренных в гражданском законодательстве. В частности, дистрибьюторский договор может включать в себя содержание таких договоров, как купля-продажа, агентирование, хранение, оказание услуг и т.д.

На современном этапе развития юридической науки практически отсутствуют ученые, которые квалифицировали и выделяли бы дистрибьюторский договор как отдельный вид поименованного договора, закрепленного в нормах гражданского законодательства. Чаще всего в доктрине ведутся споры относительно смешанного или непоименованного характера дистрибьюторского договора в ГК, однако четкой и конкретной позиций по данному поводу нет.

Следует отметить, что вопрос понятийного характера смешанности и непоименованности дистрибьюторского договора весьма сложный и многогранный.

Согласно ч.(3) ст. 667 ГК РФ стороны могут включать договоры, содержащие элементы различных договоров, предусмотренных законодательством (смешанные договоры).

Однако, что понимается под «элементами различных договоров» не дано и не раскрывается ни в гражданских кодексах стран СНГ, ни в науке, ни в многочисленных комментариях к законодательству.

По нашему мнению, для квалификации договора, необходимо взять за основу работу Е.В. Тагарской. Так, в частности, она отмечает, что, *во-первых*, необходимо определить предмет договора, поскольку новое название не свидетельствует о новой договорной конструкции. *Во-вторых*, установить



соответствие договора основным системным признакам, присущим гражданско-правовым договорам, среди которых экономическая и правовая цель (направленность), возмездный или безвозмездный характер, объект, субъект. Если невозможно определить новую договорную конструкцию по признаку возмездности или безвозмездности, а также нет возможности определить по субъекту, то новая модель договора подлежит проверке по объекту и цели. *В-третьих*, четко определенный предмет договора классифицируется по целевой направленности. В случае несоответствия предмета договора признаку целенаправленности, предусмотренному в законе, то такого рода договор может считаться непоименованным. *В-четвертых*, чаще всего дополнительно проверяется объект договора. Если объекту договора присущи специфические признаки, которые не позволяют квалифицировать такой договор как законодательно предусмотренный, то такой договор относится к числу непоименованных [23, с.10-12].

По нашему мнению, вышеуказанное позволяет сделать вывод, что применительно к национальному гражданскому законодательству дистрибьюторский договор в его классическом содержании относится к числу непоименованных договоров по признаку целенаправленности.

При столь широком числе составляющих, неверным будет считаться квалификация дистрибьюторского соглашения в качестве смешанного, потому что интерес поставщика при заключении дистрибьюторского договора состоит в получении дистрибьютором комплекса обязательств в рамках единого договора, состоящих в продаже и продвижении товаров поставщика, а также оказание услуг (хранение товаров, реклама товаров, исследование рынка и т.д.). При осуществлении коммерческой деятельности, как и при любых возникающих при исполнении дистрибьюторского договора вопросов следует исходить из того, какой интерес преследуют стороны при исполнении данного договора, поскольку именно интерес играет важную роль в достижении сторонами цели в их коммерческой деятельности.

Попытка рассматривать дистрибьюторский договор предложенного Я.И. Функом [26, с.111] как «сложный», включающий в себя отношения, купли-продажи, оказания услуг, сервисное обслуживание, передачи прав интеллектуальной собственности, представляется неверным и усложненным. В таком случае дистрибьюторский договор будет отвечать признакам, скорее всего смешанности, нежели сложности.

Как справедливо отмечает А. Партина, что выделение в дистрибьюторском договоре элементов поименованных договоров приведет к негатив-

ным последствиям, поскольку дистрибьюторский договор может и не содержать всех существенных условий, присущих поименованным видам договоров, что приведет в конечном итоге к признанию в данной части дистрибьюторского договора не заключенным [16, с.62].

В правоприменительной практике необходимо учесть тот факт, что комплекс элементов, присущих различным договорам, предусмотренным в гражданском законе, свидетельствует о самостоятельном характере дистрибьюторского договора, что исключает возможности рассмотрения его как смешанного вида договора, так как поставщик преследует цель заключить договор с одним лицом на продажу товаров на постоянной основе путем сочетания различного рода обязанностей без заключения различных договоров с множеством отдельных контрагентов.

В судебной практике, по общему правилу, применяются нормы, регулирующие поименованные договоры в той части, которая регулирует спорные отношения: если это вытекает из правоотношений купли-продажи, то соответственно применяются нормы о купле-продаже, такой же порядок применим и к правоотношениям вытекающих из договора оказания услуг.

Приведенное выше мнение о самостоятельности дистрибьюторского договора теоретически обоснованно, но будет приводить в судебной практике к определенным трудностям до тех пор, пока договорная конструкция дистрибьюторского договора не будет законодательно закреплена, как это имеет место в действующем гражданском законодательстве при регулировании отдельных видов договоров (лизинг, франчайзинг).

В рамках данного исследования предлагается принять специальный закон «Об основах дистрибьюторской деятельности в Республике Молдова», который позволит урегулировать весь спектр дистрибьюторских правоотношений, а также дополнить ГК РМ отдельной главой, в которой будут закреплены нормы, регулирующие дистрибьюторский договор с определением его предмета, содержания, существенных условий и ответственности сторон.

Ю.В. Романец обосновано отметил, что «законодателю необходимо стремиться к своевременному созданию новых типов договоров, что будет отражать юридическую значимость разнообразия коммерческого оборота».

Самостоятельный характер дистрибьюторского договора дополнительно обосновывается, тем, что поставщик в смысле получения прибыли не имеет взаимосвязей с дистрибьютором в рамках исполнения договора, как это имеет место в агентском договоре [4, с.389].



В науке гражданского и коммерческого права предлагается имплементация дистрибьюторского договора в правовую систему государства [9, с.108].

Имплементация (от лат. *impleo* – «исполняю»), что означает взятие государством обязательства исполнять, или осуществлять нормы международного права.

В науке международного права существуют различные точки зрения относительно термина «имплементация».

А.С. Гавердовский рассматривает имплементацию как «государственную деятельность, направленную на реализацию принятых международно-правовых обязательств» [6, с.62].

В.В. Гаврилов раскрывает имплементацию как «правотворческий процесс с сочетанием организационно-административной деятельностью» [7, с.55].

О.Н. Толочко указывает, что «имплементация – это механизм оказания воздействия норм международного права на отношения, возникающие внутри государства» [25, с.211].

М.Н. Баринаева приводит термин «трансформация», что означает «процесс преобразования норм международных актов в национальную систему государства путем придания им определенной формы с последующим исполнением» [2, с.11].

В настоящее время существует проблема имплементации дистрибьюторского договора в правовую систему Республики Молдова, поскольку в международном праве нет норм, которые регламентировали бы договорную конструкцию дистрибьюторского договора. Другими словами, можно сказать, что для имплементации норм международного права, регулирующих дистрибьюторский договор, необходимо, чтоб такая норма содержалась в международном праве. В международном праве отсутствуют нормы императивного права, которые бы регламентировали правовое регулирование дистрибьюторского договора, в результате чего возникает проблема заимствования дистрибьюторского договора в правовую систему Республики Молдова.

М.И. Брагинский отмечает, что «непоименованные договоры могут быть, использованы в качестве модели путем имплементации из законодательства другого государства или из международного права» [5, с.47]. С данным мнением следует согласиться, поскольку не все нормативные акты, в том числе международные могут предусматривать появление новых видов договоров в будущем. Правоотношения могут фактически существовать в коммерческой практике, но их правовое регулирование в законодательстве будет отсутствовать.

Что касается дистрибьюторского договора, то следует отметить, что с одной стороны отсутствует международный акт, содержащий императивные нормы, регламентирующий дистрибьюторский договор на международном уровне, а также возможности руководствоваться рекомендациями, принятыми международными организациями относительно дистрибьюторского договора, выработанными ими нормами и правилами.

В данном случае следует отметить Руководство Международной торговой палаты по составлению международных дистрибьюторских соглашений, а также о Публикации №518 «Типовой дистрибьюторский контракт. Монопольный импортер-дистрибьютор» [24, с.12].

Данные Руководства касаются лиц, которые намереваются заключить дистрибьюторский договор и содержащие подробные разъяснения относительно правовой природы дистрибьюторского договора, условий, которые 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 приводит развернутую характеристику применения типовых контрактов в современном коммерческом обороте, при этом типовые контракты неправительственных организаций занимают ведущее место. Также 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» [3, с.207].

В связи с тем, что отсутствуют императивные нормы для сторон коммерческих правоотношений, в международном праве, регламентирующих правовую природу дистрибьюторского договора, вышеуказанные рекомендации представляют собой совокупность элементов, на которые



стороны могут опираться при составлении текста дистрибьюторского договора. При включении в правовую систему гражданско-правовых договоров Республики Молдова дистрибьюторского договора следует использовать разработанные уже рекомендации, так как другие 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.

По нашему мнению, не все новые договорные конструкции коммерческой деятельности можно законодательно закрепить в ГК РМ. Целесообразно принятие отдельного законодательного акта. Так при появлении нового вида договора не всегда возникает необходимость в его законодательном урегулировании, поскольку он может, характеризоваться признаками смешанности и в этом случае к нему будут применяться нормы отдельных видов договоров.

Мысль о необходимости выделения и законодательного закрепления дистрибьюторского договора как самостоятельной договорной конструкции высказал А.В. Руденко [21, с.30].

Такого же мнения придерживается М.В. Мозгов, который отметил, что «наличие специального правового регулирования дистрибьюторского договора, позволит защитить специфические права дистрибьютора и поставщика, упорядочит применение термина «дистрибьюторский договор», а также позволит единообразно квалифицировать и применять дистрибьюторский договор судами» [14, с.18].

Аргументом, о том, что принятие специального закона, который будет регулировать отдельные виды договорных конструкций, повлечет за собой чрезмерное правовое регулирование, а это может привести к необходимости выделения всех договоров, не предусмотренных в правовой системе, в отдельный закон, а по отношению к дистрибьюторскому договору опровергается спецификой данного договора, которая была раскрыта выше в настоящем исследовании.

В качестве доказательства о необходимости принятия отдельного закона, который будет регламентировать весь спектр вопросов, касающихся дистрибьюторской деятельности, можем привести существующие в правовой системе Республики Молдова специальные законы, регулирующих конкретные виды договоров. Речь идет о Законе РМ «О лизинге» № 59 от 28.04.2005 [10], Законе РМ «Об ипотеке» №142 от 26.06.2008 [12] и Законе РМ «О франчайзинге» №1335 от 01.10.1997 [13].

Первый закон посвящен правовому регулированию всех аспектов лизинговых отношений, отдельно регламентируется содержание и основные элементы договора лизинга.

Второй закон посвящен ипотечным правоотношениям, который не имеет отдельной детализаций в действующем ГК РМ.

В третьем законе регламентирован весь спектр вопросов, касающихся франчайзинга, в частности, выделяются виды и типы франчайзинга, отдельно раскрывается правовая природа договора франчайзинга и его содержание.

Все указанные законы еще раз подтверждают необходимость принятия специального закона, который будет регламентировать все вопросы, касающиеся дистрибьюторских отношений.

Таким образом, в связи с содержанием в дистрибьюторском договоре комплекса различных обязательств, его характера непоименованности и отсутствия в нем признаков смешанности, потребностям правоприменительной практики будет отвечать принятие специального органического закона, в котором будут приведены особенности предмета и специфика исполнения дистрибьюторского договора, либо внесение изменений в ГК РМ в виде отдельной главы, посвященной регулированию дистрибьюторского договора. Принятие предлагаемых изменений, позволит включить дистрибьюторский договор в законодательство Республики Молдова.

Литература:

1. АРСЕНИ, И. Место дистрибьюторского договора в системе гражданско-правовых договоров Республики Молдова. În: *Legea și viața*, 2016, nr. 9.
2. БАРИНОВА, М. Н. Трансформация частноправовых норм международных актов / Дисс. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2004. 172 с.
3. БАХИН, С. В. *Субправо (международные своды унифицированного контрактного права)* / Ассоциация Юридический Центр; Юридический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. С-Петербург.: Юридический центр Пресс, 2002. 311 с.
4. БЕЛИКОВА, К.М., ГАБОВ, А.В., ГАВРИЛОВ, Д.А. и др. *Координация экономической деятельности в российском правовом пространстве: Монография*. Отв. ред. М.А. ЕГОРОВА. Москва: Юстициформ, 2015. 665 с.
5. БРАГИНСКИЙ, М.И. *Основы учения о непоименованных (безымянных) и смешанных договорах*. Москва: Статут, 2007. 79 с.
6. ГАВЕРДОВСКИЙ, А.С. *Имплементация норм международного права*. Киев: Вища шк., 1980. 320 с.
7. ГАВРИЛОВ, В.В. Теории трансформации и имплементации норм международного права в отече-



ственной правовой доктрине. В: *Московский журнал международного права*, 2001, №2.

8. Дополнительное постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 27.01.2012 по делу №А12-11251/2011 // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=RAPS012;n=20291> (посещен 26.04.2018)

9. ДОРОНЬКИНА, В.Ю. *Имплементация дистрибьюторского договора в российское право*: Дисс. ... канд. юрид. наук. С. Петербург, 2016. 166 с.

10. Закон РМ «О лизинге» № 59 от 28.04.2005. В: *Официальный Монитор Республики Молдова*, № 92-94 от 08.07.2005.

11. Закон Республики Молдова «Об ипотеке» №142 от 26.06.2008. В: *Официальный монитор Республики Молдова*, №165-166 от 02.09.2008.

12. Закон РМ «О франчайзинге» №1335 от 01.10.1997. В: *Официальный монитор Республики Молдова*, №82-83 от 11.12.1997.

13. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) // <http://docs.cntd.ru/document/9010417> (посещен 26.04.2018).

14. МОЗГОВ, М.В. Квалификация и правовое регулирование дистрибьюторских договоров: предложения по изменению законодательства. В: *Арбитражная практика*, 2009, №10.

15. СОСНА, Б., АРСЕНИ, И. Правовое регулирование дистрибьюторского договора в РМ. В: *Национальный юридический журнал: теория и практика*, Кишинэу, 2014, № 1.

16. ПАРТИН, А. Дистрибьюторское соглашение в системе договоров по гражданскому праву России. В: *Хозяйство и право*, 2009, №1.

17. Постановление Пленума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации «О свободе договора и

ее пределах» №16 от 14.03.2014 // http://www.arbitr.ru/as/pract/post_plenum/106573.htm l (посещен 26.11.2017).

18. Постановление Федерального Арбитражного суда Поволжского округа от 03.08.2011 по делу №А55-26891/2009 // www.eg-online.ru/document/adjudication/213354/ (посещен 26.04.2018).

19. Решение суда Каушаны № 18-2e-1102-05062012 от 30.12.2012// <http://www.jcs.instante.justice.md/> (посещен 26.11.2017).

20. Решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 13.07.2013 по делу №196/2011// <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=329401> (посещен 26.04.2018).

21. РУДЕНКО, А.В. О дистрибьюторском договоре. В: *Юрист*, 2006, № 8.

22. Система договоров в гражданском праве России / Ю.В. РОМАНЕЦ; Вступ. ст.: В.Ф. ЯКОВЛЕВ. Москва: Юристъ, 2001. 496 с.

23. ТАТАРСКАЯ, Е.В. Непоименованные и смешанные договора. В: *Российская юстиция*, 2007, №4.

24. Типовой дистрибьюторский контракт МТП. Монопольный импортер-дистрибьютор. Публикация № 646 Е. Серия: Издания международной торговой палаты. 2-е изд. на рус. и англ. яз. Москва: Консалтбанк-кир, 2005.144 с.

25. ТОЛОЧКО, О.Н. *Международное экономическое право и имплементация его норм в национальное законодательство (на примере Республики Беларусь)*. С.Петербург.: СКФ «Россия-Нева», 2012. 320 с.

26. ФУНК, Я.И. *Право международной купли-продажи товаров и торгового посредничества*. Минск: Дикта, 2005. 296 с.

Prezentat la 19.09.2018