

Сходство и отличие дилерских договоров от иных договорных конструкций

	Сходство с дилерским договором	Отличие от дилерского договора
Дистрибьюторский договор	<p>1. Оба договора устанавливают длительные отношения между поставщиком и дилером (дистрибьютором).</p> <p>2. Оба договора опосредуют передачу товара в собственность от поставщика дилеру (дистрибьютору).</p> <p>3. Направленность на распространение товара от имени и за счет дилера (дистрибьютора).</p> <p>4. Доход дистрибьютора, как и дилера, складывается за счет разницы цен покупки и продажи товара</p>	<p>1. Дистрибьюторы работают на внешнем рынке. Дилерские договоры заключаются для сбыта в стране-производителе.</p> <p>2. Дистрибьюторы, как правило, являются достаточно крупными оптовыми компаниями со своими складами и транспортом. Дилер значительно меньше.</p> <p>3. Различное место дистрибьюторов и дилеров в товаропроводящей цепи «производитель (продавец) – дистрибьютор – дилер – покупатель (потребитель)». Дистрибьютор находится ближе к производителю, а дилер – ближе к покупателю (потребителю).</p> <p>4. Дистрибьюторы, как правило, не занимаются прямыми продажами товаров потребителям. Дилеры в первую очередь нацелены на реализацию товаров конечным покупателям</p>
Агентский договор	<p>1. Происходит передача прав с целью организации сбыта товаров поставщика на определенной территории или без ее указания.</p> <p>2. Оказание сопутствующих основной деятельности услуг.</p> <p>3. Как правило, временный характер договоров</p>	<p>1. Агент совершает действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала. Дилер осуществляет продажу от своего имени и за свой счет и не вправе действовать от имени и за счет поставщика, кроме случаев, когда такое право ему предоставлено договором.</p> <p>2. При заключении договора купли-продажи посредники представляют интересы производителя (дистрибьютора). Дилер является самостоятельной стороной в сделке и действует исключительно в собственных интересах. Он на свой страх и риск покупает товары у производителя или дистрибьютора (продавца) и перепродает их от своего имени потребителям (покупателям). Последние, в свою очередь, вступают в юридические отношения только с дилером, а не с производителем товара или дистрибьютором.</p>

		<p>3. Посредники не имеют права собственности на продаваемый товар.</p> <p>4. Выручка от перепродажи дилером товаров поступает в его собственность, а не в собственность доверителя, принципала или комитента.</p> <p>5. Обычно дилеры не представляют продавцу регулярных отчетов об исполнении дилерского договора. Для посредников обязанность по их представлению предусмотрена Гражданским кодексом РФ (ст. 974, 999 и 1008). В отношении дилеров она может быть установлена только договором</p>
Договор поставки	<p>1. Поставка и оплата товара осуществляются в порядке, предусмотренном главой 30 Гражданского кодекса РФ. Более того, отношения по поставке являются центральными в дилерском договоре.</p> <p>2. Дилер, как и покупатель, получает от поставщика товар в собственность</p>	<p>1. Дилер приобретает товары для их дальнейшей перепродажи.</p> <p>2. Отношения сторон дилерского договора не ограничиваются передачей права собственности на товар от продавца дилеру. К дополнительным обязанностям дилера относятся осуществление рекламы товара, обеспечение его послепродажного обслуживания и т. д.</p>
Договор коммерческой концессии	<p>1. Пользователь и дилер действуют от своего имени и по собственному усмотрению.</p> <p>2. Договор коммерческой концессии может быть заключен только для реализации товаров (п. 2 ст. 1027 ГК РФ).</p> <p>3. По дилерскому договору дилеру обычно предоставляется право на товарный знак и на коммерческое обозначение</p>	<p>1. Дилер занимается перепродажей уже произведенных товаров, а по договору коммерческой концессии пользователь может также заниматься производством товаров и оказанием услуг, аналогичных товарам и услугам правообладателя, под его товарным знаком.</p> <p>2. Дилер получает прибыль от перепродажи товаров, а не от использования исключительных прав. Их наличие нужно лишь для выполнения обязательств по распространению и рекламированию товаров.</p> <p>3. По дилерскому договору, как правило, дилер не получает в пользование комплекс исключительных прав, как это установлено для договора коммерческой концессии. Обычно дилеру достаточно права на использование товарных знаков поставщика.</p> <p>4. Дилер сам определяет дополнительные услуги, которые он будет оказывать покупателям. Для договора коммерческой концессии законом</p>

		<p>установлена обязанность пользователя оказывать покупателям (заказчикам) все дополнительные услуги, на которые они могли бы рассчитывать, приобретая (заказывая) товар (работу, услугу) непосредственно у правообладателя (ст. 1032 ГК РФ).</p> <p>5. Дилер перед покупателями выступает как самостоятельное юридическое лицо, которое занимается только продажей товаров поставщика. При коммерческой концессии пользователь для покупателей полностью идентичен правообладателю</p>
Договор возмездного оказания услуг	<p>Дилерский договор может содержать условия об оказании некоторых услуг (например, дилера – по осуществлению маркетинговой и рекламной деятельности, поставщика – по обучению и консультированию сотрудников дилера)</p>	<p>1. Действия по продвижению товара дилер осуществляет в первую очередь в собственном интересе, так как он является собственником товара и его продавцом.</p> <p>2. Действия по продвижению товара являются вторичными к обязанности дилера приобрести и реализовать товар поставщика</p>