

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УДК 341.96 (043.3)

**БОРЕЛЬ
ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА**

**ДОГОВОРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РАЗВИТИЕ
ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ БЕЛОРУССКИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗА РУБЕЖОМ**

Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата юридических наук

по специальности 12.00.03 –
гражданское право; предпринимательское право; семейное право;
международное частное право

Минск, 2016

Работа выполнена в Белорусском государственном университете

Научный руководитель **Бабкина Елена Васильевна**,
кандидат юридических наук, доцент,
заведующий кафедрой международного
частного и европейского права
Белорусского государственного университета

Официальные оппоненты: **Каменков Виктор Сергеевич**,
доктор юридических наук, профессор,
заслуженный юрист Республики Беларусь,
заведующий кафедрой финансового права и
правового регулирования хозяйственной
деятельности Белорусского государственного
университета

Бакиновская Ольга Александровна,
кандидат юридических наук, доцент,
начальник отдела исследований в сфере
экономического развития и экологии
Национального центра законодательства и
правовых исследований Республики
Беларусь

Оппонирующая организация **Учреждение образования «Гродненский
государственный университет имени Янки
Купалы»**

Защита состоится 24 мая 2016 года в 14.00 на заседании совета по защите диссертаций Д 02.01.04 при Белорусском государственном университете по адресу: 220030, г. Минск, ул. Ленинградская, 8, ауд. 407, тел. 226-55-41.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Белорусского государственного университета.

Автореферат разослан «__» апреля 2016 г.

Ученый секретарь
совета по защите диссертаций

А.В. Шидловский

ВВЕДЕНИЕ

В государствах с экспортно-ориентированной экономикой правовое регулирование продвижения товаров отечественных производителей за рубежом становится приоритетным. Для белорусских производителей оптимальной формой развития товаропроводящей сети (далее – ТПС) является продвижение товаров на договорной основе. Однако существующая в Республике Беларусь нормативная правовая база не способствует конструктивному решению стоящих перед отечественными производителями задач.

В диссертации впервые комплексно рассмотрены следующие вопросы: общая характеристика форм развития ТПС за рубежом; договорные формы развития ТПС за рубежом, их место в системе правовых форм реализации товаров за рубеж; понятие и правовая природа основных договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом, основные и дополнительные условия, специфика процедуры прекращения таких договоров, а также их коллизионно-правовое регулирование и релевантные механизмы международного частного права (далее – МЧП), ограничивающие применение иностранного права.

Необходимость проведения настоящего исследования вызвана отсутствием в белорусской доктрине комплексных работ, посвященных договорам, направленным на развитие ТПС за рубежом.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Связь работы с крупными научными программами (проектами), темами

Диссертационное исследование выполнено в рамках тем научно-исследовательской работы кафедры международного частного и европейского права факультета международных отношений Белорусского государственного университета «Изучение актуальных проблем международного частного права в Республике Беларусь» (номер государственной регистрации 20061242) на 2006–2010 гг., «Развитие материально-правового регулирования частноправовых отношений с иностранным элементом в современном мире» (номер государственной регистрации 20120339) на 2011–2015 гг.; в Национальном центре законодательства и правовых исследований Республики Беларусь в 2011–2014 гг. – в рамках Государственной программы научных исследований на 2011–2015 гг. «Гуманитарные науки как фактор развития белорусского общества и государственной идеологии» (ГПНИ «История, культура, общество, государство»), утвержденной постановлением

Совета Министров Республики Беларусь от 9 июня 2010 г. № 886, по теме «Концептуальные основы и стратегия развития международного частного права и международного гражданского процесса Республики Беларусь в свете современных интеграционных процессов» (номер государственной регистрации 20110457).

Тематика диссертации охватывается п. 158 и 116 Перечня актуальных направлений диссертационных исследований в области права на 2012–2016 гг., утвержденного решением Межведомственного совета по проблемам диссертационных исследований в области права от 5 сентября 2012 г., п. 11.4 Перечня приоритетных направлений научных исследований Республики Беларусь на 2011–2015 гг., утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 19 апреля 2010 г. № 585.

Цели и задачи исследования. Целью настоящего исследования является выявление и разрешение теоретических и практических проблем в области правового регулирования основных договоров, направленных на развитие ТПС белорусских производителей за рубежом.

Для достижения поставленной цели в работе предусматривается решение следующих задач:

1) сформулировать определение понятия «ТПС за рубежом», оценить с критической точки зрения подходы юридической доктрины к системе форм развития ТПС за рубежом;

2) разработать классификацию форм развития ТПС за рубежом, отражающую место договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом, в системе сбыта и преимущества их использования для белорусских производителей, определить правовую природу основных договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом; дополнить и уточнить понятийно-терминологический аппарат в сфере развития ТПС белорусских производителей за рубежом (субъектов такой сети);

3) выявить виды гражданско-правовых договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом;

4) на основе анализа правовой природы договоров, направленных на развитие ТПС, оценить целесообразность специального правового регулирования таких договоров в законодательстве Республики Беларусь;

5) определить перечень оптимальных условий договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом, специфику процедуры прекращения таких договоров;

6) выявить проблемы коллизионного правового регулирования договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом, и определить оптимальные формулы прикрепления для таких договоров;

7) проанализировать роль механизмов, ограничивающих применение иностранного права к договорам, направленным на развитие ТПС за рубежом, и определить круг императивных норм МЧП в законодательстве государств – членов ЕС в данной сфере;

8) выявить недостатки правового регулирования формы и содержания договоров, направленных на развитие ТПС белорусских производителей за рубежом;

9) разработать предложения по совершенствованию законодательства о договорах, направленных на развитие ТПС за рубежом;

10) сформулировать практические рекомендации отечественным производителям по заключению договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом.

Объект и предмет исследования. *Объектом* исследования являются правоотношения, возникающие в связи с реализацией белорусских товаров за пределы территории Республики Беларусь путем заключения договоров, направленных на развитие ТПС белорусских производителей за рубежом.

Предмет исследования – нормы международных договоров, актов международных организаций, нормы национального (отечественного и зарубежного) права, регламентирующие гражданско-правовые договоры, коллизионные вопросы сделок, деятельность по развитию ТПС за рубежом; судебная и арбитражная практика; доктрина по рассматриваемой проблематике.

Выбор объекта и предмета исследования обусловлен необходимостью научного анализа, теоретического обобщения и разработки практических рекомендаций, направленных на совершенствование правового регулирования и развитие единообразной правоприменительной практики в сфере заключения, исполнения и прекращения договоров, направленных на развитие ТПС белорусских производителей за рубежом, позволяющих определить наиболее эффективные подходы к решению проблем в данной сфере, от которых зависит рост экспорта белорусских товаров, и, как следствие, экономический рост в государстве.

Научная новизна. Диссертация является первым в Республике Беларусь комплексным исследованием договоров, направленных на развитие ТПС белорусских производителей за рубежом. Автором диссертации впервые в белорусской доктрине предложено правовое определение понятия «ТПС за рубежом», отражающее существенные характеристики данного понятия; разработан перечень и даны дефиниции субъектам ТПС белорусских производителей за рубежом, отражающие характер правоотношений между производителем и соответствующим субъектом ТПС; классифицированы формы развития ТПС за рубежом (в том числе договорные); предложено

определение дистрибьюторского договора; обосновано отнесение дистрибьюторского договора и агентского договора к договорам *sui generis*, применение к данным договорам только норм общей части обязательственного права, норм о сделках, целесообразность регламентации дистрибьюторского договора в законодательстве Республики Беларусь; предложено оптимальное коллизионное регулирование агентского договора, дистрибьюторского договора, договора франчайзинга, а также договоров купли-продажи, заключаемых во исполнение дистрибьюторского договора или договора сбытового франчайзинга в ГК Республики Беларусь, международных договорах Республики Беларусь; определены императивные нормы, используемые в качестве механизма ограничения применения иностранного права к указанным договорам, и закономерность расширения сферы их применения; выделены оптимальные условия исследуемых договоров; обоснована необходимость изменения регулирования статуса вертикальных соглашений в Договоре о ЕАЭС, а также внесения изменений в ГК Республики Беларусь в отношении прав, обязанностей и ответственности сторон в договоре франчайзинга в соответствии с мировыми тенденциями.

Положения, выносимые на защиту:

1. Предложена дефиниция ТПС за рубежом, в которой отражена ее сущностная характеристика – осуществление реализации товара за рубежом; расширен (по сравнению с действующим законодательством Республики Беларусь) круг иностранных субъектов ТПС – в него включены иностранные индивидуальные предприниматели. Дефиниция указывает на возможность договорных отношений с иностранными контрагентами – субъектами ТПС за рубежом; называет договорные конструкции, направленные на развитие ТПС за рубежом (к таким не относится договор купли-продажи, а также договор случайного (чистого) посредничества), условия данных договорных конструкций в контексте развития ТПС за рубежом.

ТПС за рубежом – это совокупность: 1) расположенных за рубежом обособленных подразделений производителя (филиалов и представительств), иностранных юридических лиц, учредителем (участником) которых является производитель, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товаров производителя; 2) иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товаров производителя на основании следующих договоров: а) международного договора комиссии, б) международного договора поручения, в) международного агентского договора, г) международного дистрибьюторского договора, д) международного договора сбытового

франчайзинга, е) международного договора о совместной деятельности (кооперации) по реализации товаров и иных договоров, сроком действия от 1 года и более, предусматривающих обязанность иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей проводить мероприятия по увеличению объемов реализации товаров, право производителя осуществлять контроль за порядком реализации товара.

2. Разработана классификация форм развития ТПС за рубежом по характеру правоотношений с субъектом ТПС:

а) организационные формы развития ТПС (открытие структурных подразделений и учреждений юридических лиц за рубежом);

б) договорные формы развития ТПС за рубежом (международные договоры комиссии, международные договоры поручения, международные агентские договоры, международные дистрибьюторские договоры, международные договоры сбытового франчайзинга, международные договоры о ведении совместной деятельности по реализации товаров за рубежом).

В свою очередь договоры, направленные на развитие ТПС за рубежом, на основании критерия фактического собственного присутствия производителя за рубежом и критерия наличия правоотношений между производителем товара и его потребителем, можно разделить на:

1) договоры с участием торгово-посреднического звена, не позволяющие установить фактическое собственное присутствие производителя за рубежом:

1.1) договоры, заключаемые от имени производителя или от имени посредника за счет производителя, позволяющие последнему вступать в правоотношения с иностранным потребителем (международные агентские договоры, международные договоры поручения),

1.2) договоры, в которых производитель не вступает в правоотношения с иностранным потребителем (международные договоры комиссии, международные дистрибьюторские договоры, международные договоры сбытового франчайзинга);

2) договоры, устанавливающие фактическое собственное присутствие производителя за рубежом (договоры о ведении совместной деятельности по реализации товаров за рубежом).

Целью классификации является определение с учетом специфики торгово-партнерских отношений Республики Беларусь оптимальных для белорусских производителей форм развития ТПС за рубежом, специальный режим регулирования которых целесообразно закрепить в национальном праве государства производителя (праве Республики Беларусь).

3. В диссертации обосновывается точка зрения о том, что дистрибьюторский договор и агентский договор являются договорами

sui generis в системе договоров по гражданскому праву Республики Беларусь и, как следствие, к данным договорам подлежат применению только нормы общей части обязательственного права, нормы о сделках.

4. Правоприменительная практика и доктрина демонстрируют противоречивость подходов к определению стороны, осуществляющей «характерное исполнение» в договоре франчайзинга и дистрибьюторском договоре, осложненных иностранным элементом: такой стороной признается как франчайзер и поставщик, так и франчайзи и дистрибьютор. В данной связи выделена сторона, осуществляющая «характерное исполнение» в агентском договоре, дистрибьюторском договоре, договоре франчайзинга, – агент, дистрибьютор и франчайзи соответственно. Обоснована необходимость введения в ст. 41 Минской конвенции, ст. 44 Кишиневской конвенции, ст. 11 Киевского соглашения правил, содержащих жесткие коллизионные привязки, применяемые при отсутствии автономии воли сторон к дистрибьюторскому договору, агентскому договору и договору франчайзинга, осложненным иностранным элементом, соответственно «право дистрибьютора», «право агента», «право франчайзи», являющиеся наиболее оптимальными для данных договоров. Предложено закрепление в ст. 1125 ГК Республики Беларусь коллизионной привязки «право франчайзи» для поименованного в гражданском законодательстве договора франчайзинга.

Особенностью договоров купли-продажи, заключаемых во исполнение дистрибьюторского договора и договора сбытового франчайзинга, является возможность распространения на них коллизионного регулирования соответствующих дистрибьюторских договоров, договоров сбытового франчайзинга и применение не общепризнанного правила *lex venditoris*, а права дистрибьютора (франчайзи). Данный подход необходимо учитывать белорусскому производителю при формулировании договорных условий о применимом праве: при желании применить к отношениям купли-продажи правило *lex venditoris* (белорусское право) необходимо в договоре с иностранным контрагентом предусмотреть явно выраженную автономию воли сторон.

Обосновано предложение о введении в ст. 1125 ГК Республики Беларусь специальных коллизионных привязок: 1) к международному договору купли-продажи, заключенному во исполнение международного договора франчайзинга, применяется право, подлежащее применению к данному договору комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), 2) к международному договору купли-продажи, заключенному во исполнение международного дистрибьюторского договора, – право, подлежащее применению к данному дистрибьюторскому договору. Последнюю

коллизийную привязку целесообразно ввести после закрепления в нормативном правовом акте материального регулирования дистрибьюторского договора.

5. К императивным нормам МЧП (нормам непосредственного применения) в качестве механизма ограничения применения иностранного права к договорам, направленным на развитие ТПС за рубежом, иностранная судебная практика и доктрина относят нормы о защите слабой стороны, а также нормы антимонопольного права о вертикальных соглашениях. Широко распространенное и представляющее интерес с экономической точки зрения для сторон указанных договоров условие о неконкуренции, согласно которому на сторону договора (дистрибьютора, агента, франчайзи) прямым или косвенным образом возлагается обязанность воздержаться от производства, покупки и продажи товаров, которые составляют конкуренцию товарам второй стороны (поставщика, принципала, франчайзера соответственно), по общему правилу недопустимо в соответствии с белорусским антимонопольным законодательством и Договором о ЕАЭС. Поскольку договор коммерческой концессии для целей антимонопольного регулирования не имеет специфики и является вертикальным соглашением, предложено исключить из п. 6 Протокола об общих принципах и правилах конкуренции Договора о ЕАЭС нормы, наделяющие договор коммерческой концессии льготным статусом. Следует закрепить более детальное регламентирование статуса всех вертикальных соглашений и урегулировать в соответствии со сложившейся мировой практикой конкретные допустимые и недопустимые с точки зрения развития конкуренции условия. К разрешенным должно быть отнесено условие о неконкуренции.

6. Выявлена закономерность постепенного расширения сферы применения императивных норм, направленных на защиту слабой стороны в коммерческих договорах, в нормотворческой и правоприменительной практике зарубежных государств. Изначально законодательное закрепление такие нормы получили в отношении агента в агентском договоре. На современном этапе развития правоприменительная практика государств – членов ЕС свидетельствует о применении императивных норм, касающихся прекращения агентского договора, к прекращению дистрибьюторского договора по аналогии.

7. Правовое регулирование порядка развития ТПС белорусских производителей за рубежом в силу первостепенной задачи наращивать экспортный потенциал нуждается в более высоком уровне регулирования по сравнению с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. № 183. Такое регулирование должно осуществляться на

уровне законодательных актов – в Законе Республике Беларусь о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Введение в Закон о государственном регулировании внешнеторговой деятельности предложенного определения понятия ТПС за рубежом (в подпункт 1.27 статьи 1 Закона), включение измененного (по сравнению с закрепленным в действующем белорусском законодательстве) перечня субъектов ТПС белорусских производителей за рубежом, усовершенствованных и новых определений данных субъектов, объективно необходимо для расширения возможности выбора белорусскими производителями распространенных в мировой торговой практике правовых форм развития ТПС за рубежом. Данный нормативный правовой акт должен иметь более широкую сферу действия по кругу лиц в отношении ТПС за рубежом (включить субъектов хозяйствования частной формы собственности), отказаться от согласования выбора схемы реализации товаров, противоречащего принципу свободы договора, принципу невмешательства в частные дела при осуществлении внешнеторговой деятельности.

«Статья 1. Основные понятия, применяемые в настоящем Законе

1.1 агент – субъект ТПС – иностранное юридическое лицо, иностранный индивидуальный предприниматель, за вознаграждение заключающий договоры купли-продажи товаров белорусского производителя за его счет от своего имени или от имени белорусского производителя или оказывающий содействие по заключению таких договоров (посреднические услуги); ...

1.10 дистрибьютор – субъект ТПС – иностранное юридическое лицо, иностранный индивидуальный предприниматель, приобретающий у белорусского производителя товар и осуществляющий его продвижение (реализацию) путем перепродажи либо перепродажи и сервисного обслуживания от своего имени и за свой счет на условиях, определенных соответствующим договором с белорусским производителем; ...

1.28. франчайзи – субъект ТПС – иностранное юридическое лицо, приобретающий у белорусского производителя товар и осуществляющий его продвижение (реализацию) путем перепродажи либо перепродажи и сервисного обслуживания от своего имени и за свой счет, используя за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования белорусского производителя, других объектов интеллектуальной собственности, а также нераскрытой информации на условиях, определенных соответствующим договором с белорусским производителем; ...»

«Статья 38. Субъекты товаропроводящих сетей белорусских организаций

К субъектам товаропроводящих сетей белорусских организаций относятся: собственный субъект ТПС; комиссионер; поверенный; дистрибьютор; агент; франчайзи и иные субъекты, осуществляющие реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товаров производителя за рубежом».

Личный вклад соискателя. Диссертант самостоятельно провел исследование и сформулировал выводы по теме работы, которые нашли отражение в положениях, выносимых на защиту, и публикациях автора.

Апробация диссертации и информация об использовании ее результатов. Положения, выносимые на защиту, и выводы, сформулированные в исследовании, докладывались на VII, IX, X, XII международной научной конференции «Беларусь в современном мире» (г. Минск, 2008 г., 2010 г., 2011 г., 2013 г.); I, II, IV, V научно-практической конференции молодых ученых ФМО «Международные отношения: история, теория, практика» (г. Минск, 2010 г., 2012 г., 2014 г., 2015 г.); 67-й научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов факультета международных отношений БГУ (г. Минск, 2010 г.); республиканской научно-практической конференции «Научные стремления – 2010» (г. Минск, 2010 г.); международной научно-практической конференции «Концептуальные основы развития национальных правовых систем в контексте процессов глобализации и региональной интеграции: постсоветский опыт и перспективы устойчивого развития» (г. Минск, 2011 г.); Евразийском научном форуме «Евразийская экономическая интеграция: становление и развитие» (г. Санкт-Петербург, 2012 г.); IV международной научной конференции «Вклад молодых ученых в развитие правовой науки Республики Беларусь» (г. Минск, 2013 г.); международной научно-практической конференции «Правовая политика Республики Беларусь: современное состояние и перспективы развития» (г. Минск, 2013 г.); международной конференции «Европейский союз и Республика Беларусь: перспективы сотрудничества» (г. Минск, 2014 г.).

Выводы и результаты диссертационного исследования были также представлены 28 марта 2012 г. на лекции-семинаре перед сотрудниками Института сравнительного правоведения Швейцарии; 25 сентября 2013 г. в рамках круглого стола, организованного Национальным центром законодательства и правовых исследований Республики Беларусь.

Полученные в ходе настоящего исследования результаты используются: в учебном процессе на кафедре международного частного и европейского права факультета международных отношений БГУ при преподавании дисциплины «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности» (Акт от 13 марта 2015 г.);

в научной деятельности Института правовых исследований Национального центра законодательства и правовых исследований Республики Беларусь (Акт от 1 октября 2015 г.).

Опубликованность результатов диссертации. По теме диссертации опубликовано 26 научных работ общим объемом 11,2 а. л., из них: 8 статей (6,6 а. л.) в изданиях, включенных в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований; 3 иных статьи, в том числе одна зарубежная (1,7 а. л.); 15 тезисов докладов по результатам участия в конференциях (2,9 а. л.).

Структура и объем работы. Структура диссертационного исследования обусловлена его целью и задачами и состоит из перечня условных обозначений, введения, общей характеристики работы, четырех глав, заключения, библиографического списка, 2 приложений. Полный объем работы составляет 198 страниц, из них 6 страниц занимают приложения. Список использованных источников включает 318 наименований и вместе с публикациями автора занимает 35 страниц.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В Главе 1 «Аналитический обзор литературы, концепция и методология исследования» проанализированы научные труды по исследуемой теме, определен круг вопросов, требующих изучения, изложены концепция и методология исследования. Обосновывается необходимость комплексного исследования наиболее важных аспектов договорных форм развития ТПС за рубежом.

Глава 2 «Теоретико-правовые основы договорных форм развития товаропроводящей сети за рубежом»

В разделе 2.1 «Система форм развития товаропроводящей сети за рубежом» обобщены научные позиции относительно квалификации понятия «ТПС за рубежом», «международная форма реализации товаров», их соотношения, а также перечня форм международной реализации товаров. Выявлен ряд квалифицирующих признаков понятия «ТПС за рубежом», сформулировано его определение, классифицированы формы развития ТПС за рубежом. Выделены основные договоры, направленные на развитие ТПС за рубежом. Критически оценено правовое регулирование ТПС белорусских производителей за рубежом и разработан ряд предложений по его совершенствованию.

Раздел 2.2 «Понятие международного дистрибьюторского договора, международного агентского договора и международного договора сбытового

франчайзинга как основных договоров, направленных на развитие товаропроводящей сети за рубежом» посвящен компаративному исследованию понятия дистрибьюторского договора, агентского договора и договора (сбытового) франчайзинга в западной и русскоязычной юридической доктрине, зарубежном и отечественном законодательстве (при наличии соответствующей регламентации), *lex mercatoria*, актах международных организаций. Предложено определение дистрибьюторского договора, выявлена оптимальная дефиниция агентского договора. Установлено, что определение договора франчайзинга в белорусском гражданском законодательстве соответствует мировым тенденциям. В результате для включения в белорусское законодательство предложены определения соответствующих субъектов ТПС.

В разделе 2.3 «Правовая природа основных договоров, направленных на развитие товаропроводящей сети за рубежом» на основании сопоставления подходов в российской и белорусской юридической литературе предложено соотношение понятий «непоименованный договор», «поименованный договор», «смешанный договор», договор *sui generis*. На основе анализа доктрины и правоприменительной практики проведено научно-теоретическое обоснование отнесения дистрибьюторского договора и агентского договора к договорам *sui generis*, применения только норм общей части обязательственного права, норм о сделках, а также необходимости и значимости введения в ГК Республики Беларусь данных договорных типов.

Глава 3 «Содержание и прекращение международных договоров, направленных на развитие товаропроводящей сети за рубежом»

В разделе 3.1 «Основные условия международных договоров, направленных на развитие товаропроводящей сети за рубежом» рассмотрены наиболее часто встречающиеся в практике международной торговли условия дистрибьюторского договора, агентского договора и договора сбытового франчайзинга, их соотнесение с нормами законодательства зарубежных государств и Республики Беларусь, практика по разрешению споров, связанных с данными условиями. Обосновывается вывод о необходимости совершенствования законодательства Республики Беларусь в отношении прав, обязанностей и ответственности сторон в договоре франчайзинга с учетом мирового опыта.

Раздел 3.2 «Условия исключительности, неконкуренции и цены перепродажи в международных договорах, направленных на развитие товаропроводящей сети за рубежом» посвящен исследованию распространенных в мировой практике дополнительных условий дистрибьюторского договора, агентского договора и договора сбытового франчайзинга, потенциально способных подпадать под запреты

антимонопольного законодательства государств, а также международных актов в данной сфере. Установлен перечень разрешенных и перечень запрещенных условий данных договоров в праве ЕС. Предложено совершенствование антимонопольного регулирования в рамках ЕАЭС в соответствии с зарубежным опытом.

В разделе 3.3 «Специфика прекращения международных договоров, направленных на развитие товаропроводящей сети за рубежом» раскрыты особенности прекращения соответствующих международных договоров. Опыт специального регулирования агентского договора в части защиты агента как слабой стороны в договоре рекомендован для учета при включении в ГК Республики Беларусь положений об агентировании. На основании анализа многочисленных материалов зарубежной судебной практики выявлена закономерность расширения сферы применения императивных норм, направленных на защиту слабой стороны в коммерческих договорах.

Глава 4 «Коллизионное регулирование договорных обязательств, направленных на развитие товаропроводящей сети за рубежом»

Раздел 4.1 «Право, применимое к международным договорам, направленным на развитие товаропроводящей сети за рубежом» состоит из двух подразделов, первый из которых посвящен коллизионному регулированию соответствующих договоров в универсальных международных договорах и праве ЕС, второй – коллизионному регулированию в праве государств – участников СНГ и праве СНГ. Сопоставлены доктринальные подходы к коллизионному регулированию договорных обязательств в целом, а также дистрибьюторского договора, агентского договора и договора франчайзинга в частности, судебная практика зарубежных государств по данным вопросам. Соответствующий опыт СНГ (как в национальных правовых системах, так и в рамках международных договоров СНГ) сопоставлен с опытом ЕС. Обосновываются предложения по совершенствованию коллизионного регулирования договорных обязательств в целом, а также непосредственно исследуемых договоров.

В разделе 4.2 «Механизмы, ограничивающие применение иностранного права к международным договорам, направленным на развитие товаропроводящей сети за рубежом» рассмотрены такие правовые инструменты, как императивные нормы МЧП, оговорка о публичном порядке, обратная отсылка. На основе анализа источников права, а также практики Суда ЕС выявлены нормы, которые могут квалифицироваться как императивные нормы МЧП, что влечет неприменение иностранного права или отказ в признании (приведении в исполнение) иностранного судебного или арбитражного решения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основные научные результаты диссертации

1. Разработана с учетом актуальной доктрины международного торгового права дефиниция понятия «ТПС за рубежом».

ТПС за рубежом – это совокупность: 1) расположенных за рубежом обособленных подразделений производителя (филиалов и представительств), иностранных юридических лиц, учредителем (участником) которых является производитель, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товаров производителя; 2) иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товаров производителя на основании следующих договоров: а) международного договора комиссии, б) международного договора поручения, в) международного агентского договора, г) международного дистрибьюторского договора, д) международного договора сбытового франчайзинга, е) международного договора о совместной деятельности (кооперации) по реализации товаров и иных договоров, сроком действия от 1 года и более, предусматривающих обязанность иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей проводить мероприятия по увеличению объемов реализации товаров, право производителя осуществлять контроль за порядком реализации товара.

Дефиниция сущностно характеризует ТПС за рубежом – осуществление реализации товара за рубежом, сервисное обслуживание товара вторично; расширяет (по сравнению с действующим законодательством Республики Беларусь) круг иностранных субъектов ТПС, указывая на возможность иностранных индивидуальных предпринимателей наравне с иностранными юридическими лицами выступать в качестве субъекта ТПС; указывает на наличие договорных отношений с иностранными контрагентами – субъектами ТПС за рубежом; называет договорные конструкции, направленные на развитие ТПС за рубежом, необходимые характеристики (условия) данных договорных конструкций в целях развития ТПС за рубежом. К таким договорным конструкциям не относится договор купли-продажи, а также договор случайного (чистого) посредничества, оформляющие единичные торговые связи субъектов хозяйствования по реализации товара, не создающие основы для реализации товара на зарубежном товарном рынке в будущем [7; 8].

2. Формы развития ТПС за рубежом можно по характеру правоотношений с субъектом ТПС классифицировать следующим образом:

а) организационные формы развития ТПС (открытие филиалов и представительств, учреждение юридических лиц за рубежом);

б) договорные формы развития ТПС за рубежом (международные договоры комиссии, международные договоры поручения, международные агентские договоры, международные дистрибьюторские договоры, международные договоры сбытового франчайзинга, международные договоры о ведении совместной деятельности по реализации товаров за рубежом).

Договоры, направленные на развитие ТПС за рубежом, на основании критерия фактического собственного присутствия производителя за рубежом и критерия наличия правоотношений между производителем товара и его потребителем следует классифицировать следующим образом: 1) договоры с участием торгово-посреднического звена, не позволяющие установить фактическое собственное присутствие производителя за рубежом: 1.1) договоры, заключаемые от имени производителя или от имени посредника за счет производителя, позволяющие последнему вступать в правоотношения с иностранным потребителем (международные агентские договоры, международные договоры поручения), 1.2) договоры, в которых производитель не вступает в правоотношения с иностранным потребителем (международные договоры комиссии, международные дистрибьюторские договоры, международные договоры сбытового франчайзинга); 2) договоры, устанавливающие фактическое собственное присутствие производителя за рубежом (договоры о ведении совместной деятельности по реализации товаров за рубежом).

Целью классификации является определение с учетом специфики торгово-партнерских отношений Республики Беларусь оптимальных для белорусских производителей форм развития ТПС за рубежом [1; 7; 8; 13; 14].

3. Необходимость повышения в иерархии нормативных правовых актов уровня акта, регулирующего порядок создания ТПС белорусских производителей за рубежом, продиктована объективной реальностью – задача по реализации готовой продукции белорусских организаций за рубежом является первоочередной для развития экономики Республики Беларусь. Введение в Закон о государственном регулировании внешнеторговой деятельности предложенного определения понятия ТПС за рубежом, включение измененного (по сравнению с закрепленным в действующем белорусском законодательстве) перечня субъектов ТПС белорусских производителей за рубежом, усовершенствованных и новых определений данных субъектов, объективно необходимо для расширения возможности выбора белорусскими производителями распространенных в мировой торговой практике правовых форм развития ТПС за рубежом. Данный нормативный правовой акт должен иметь более широкую сферу применения по кругу лиц в отношении ТПС за рубежом (включать субъектов хозяйствования частной

формы собственности), отказаться от согласования выбора схемы реализации товаров, противоречащего принципу свободы договора и принципу невмешательства в частные дела при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Субъектами ТПС за рубежом являются: 1) собственный субъект ТПС; 2) комиссионер; 3) поверенный; 4) дистрибьютор; 5) агент; 6) франчайзи.

«Дистрибьютор – субъект ТПС – иностранное юридическое лицо, иностранный индивидуальный предприниматель, приобретающий у белорусского производителя товар и осуществляющий его продвижение (реализацию) путем перепродажи либо перепродажи и сервисного обслуживания от своего имени и за свой счет на условиях, определенных соответствующим договором с белорусским производителем».

Дефиниция уточняет формулировку «субъект ТПС», включая иностранных индивидуальных предпринимателей и иностранных юридических лиц; характеризует правоотношения между дистрибьютором и белорусским производителем; не содержит указаний на регион деятельности дистрибьютора, предоставляя возможность белорусскому производителю заключать как исключительные (эксклюзивные), так и неисключительные дистрибьюторские договоры.

«Агент – субъект ТПС – иностранное юридическое лицо, иностранный индивидуальный предприниматель, за вознаграждение заключающий договоры купли-продажи товаров белорусского производителя за его счет от своего имени или от имени белорусского производителя или оказывающий содействие по заключению таких договоров (посреднические услуги)».

Определение, предложенное автором, учитывает, что нормативный правовой акт регулирует построение ТПС *за рубежом*; указывает полномочия агента, устанавливает возмездный характер договора между белорусским производителем и иностранным агентом.

В диссертации предложено новое определение понятия «франчайзи».

«Франчайзи – субъект ТПС – иностранное юридическое лицо, приобретающий у белорусского производителя товар и осуществляющий его продвижение (реализацию) путем перепродажи либо перепродажи и сервисного обслуживания от своего имени и за свой счет, используя за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования белорусского производителя, других объектов интеллектуальной собственности, а также нераскрытой информации на условиях, определенных соответствующим договором с белорусским производителем» [1; 7; 8; 10; 16].

4. Договоры, названные в законодательстве и получившие регламентацию, следует обозначать термином «поименованные», не получившие такой регламентации – термином «непоименованные». Непоименованные договоры следует разделять на: 1) смешанные (состоящие из элементов различных договоров, *предусмотренных законодательством*, что соответствует определению в ГК Республики Беларусь) и 2) особого рода или *sui generis* [6].

5. Дистрибьюторский договор и агентский договор применительно к белорусскому праву следует считать договорами *sui generis* и применять к ним только *нормы общей части обязательственного права, нормы о сделках* [6; 8; 10; 15].

6. Целесообразно включить в ГК Республики Беларусь главы, посвященные правовому регулированию агентского и дистрибьюторского договора, что соответствует признаку самостоятельности данных договорных типов, будет способствовать достижению единообразия правоприменительной практики, снимет проблему квалификации договоров, применения к данным договорам норм о смежных договорах, которая наблюдается в судебной практике. Введение специального правового регулирования агентского договора и дистрибьюторского договора, закрепленных в актах органов ЕАЭС прямого действия, будет способствовать реализации на практике принципа правовой определенности.

Признанным в современной отечественной и преимущественно зарубежной доктрине подходом следует считать суждение о том, что правовую природу агентского договора составляет оказание услуг, а дистрибьюторского договора – передача имущества.

В соответствующей главе предлагаем использовать следующую дефиницию дистрибьюторского договора: «договор, по которому одна сторона (поставщик) обязуется поставлять на постоянной основе товары другой стороне (дистрибьютору), а дистрибьютор в свою очередь обязуется в рамках ведения предпринимательской деятельности приобретать товар у поставщика и осуществлять его продвижение (реализацию) путем перепродажи за свой счет и от своего имени». Дефиниция отражает обязанность дистрибьютора не только перепродавать товар, но и осуществлять его продвижение, долговременный характер правоотношений сторон, предпринимательский характер договора, подход соискателя, в соответствии с которым условие исключительности (эксклюзивности) дистрибьюторского договора не является существенным элементом данного договора.

Оптимальным, на наш взгляд, является следующее определение агентского договора, предложенное юридической доктриной: договор, по

которому одна сторона (агент) в рамках ведения предпринимательской деятельности обязуется совершить за счет другой стороны (принципала) от её или от своего имени юридические и (или) фактические действия [6; 8; 10; 12].

7. Представляется, что определение договора франчайзинга в белорусском гражданском законодательстве в большей степени соответствует мировым тенденциям, нежели релевантные определения, закрепленные в законодательстве других государств – участников СНГ [5].

8. Подходы к коллизионному регулированию договоров, осложненных иностранным элементом, закрепленные в законодательстве государств – участников СНГ (в том числе Республики Беларусь), а также в праве СНГ (Киевском соглашении, Кишиневской конвенции и Минской конвенции) не соответствуют актуальным тенденциям МЧП. Оптимальным соотношением жестких коллизионных привязок и принципа наиболее тесной связи является использование данного принципа в качестве избавительной оговорки и последнего средства в поиске применимого права [3; 8; 11; 17; 24].

9. Выделена сторона, осуществляющая «характерное исполнение» в агентском договоре, дистрибьюторском договоре, договоре франчайзинга – агент, дистрибьютор, франчайзи. Учитывая сложную структуру данных договоров, противоречивую практику поиска применимого к ним права, полагаем целесообразным закрепить в ст. 41 Минской конвенции, ст. 44 Кишиневской конвенции, ст. 11 Киевского соглашения жесткие коллизионные привязки к данным договорам, а также принцип наиболее тесной связи в качестве избавительной оговорки. Оптимальными коллизионными привязками считаем «право страны дистрибьютора/франчайзи/агента» соответственно [3; 8; 11].

10. Учитывая возможность возникновения «мобильного конфликта», формулы прикрепления «страна основного места деятельности» и «страна места жительства» в ст. 1125 ГК Республики Беларусь следует уточнить формулировкой «в момент заключения договора» [3; 8].

11. В ст. 1125 ГК Республики Беларусь следует ввести специальные коллизионные привязки: 1) к международному договору франчайзинга применяется право страны, где имеет основное место деятельности сторона, являющаяся франчайзи; 2) к международному договору купли-продажи, заключенному во исполнение международного договора франчайзинга, применяется право, подлежащее применению к данному договору комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), 3) к международному договору купли-продажи, заключенному во исполнение международного дистрибьюторского договора, – право, подлежащее применению к данному дистрибьюторскому договору. Последнюю коллизионную привязку, а также привязки «право страны агента» и «право

страны дистрибьютора» для регулирования агентского и дистрибьюторского договора, соответственно, следует включить в ст. 1125 ГК Республики Беларусь после закрепления в нормативном правовом акте соответствующего материального регулирования [3; 8; 18].

12. Изучение правового регулирования международного агентского договора, международного дистрибьюторского договора и международного договора (сбытового) франчайзинга, а также соответствующей правоприменительной практики позволяет выработать ряд практических рекомендаций для белорусских субъектов хозяйствования, заключающих такие договоры:

1) при заключении договоров с резидентами стран – участниц Гаагской конвенции посредством услуг агента выбор права, применимого к полномочиям агента, следует оформить в отдельном документе, который должен быть подписан белорусским субъектом хозяйствования (принципалом) и третьей стороной. На наш взгляд, оптимальной формулой прикрепления для включения в такой документ является право основного места деятельности агента;

2) особенностью договоров купли-продажи, заключаемых во исполнение дистрибьюторского договора и договора сбытового франчайзинга, является возможность распространения на них коллизионного регулирования соответствующих дистрибьюторских договоров, договоров сбытового франчайзинга и применение не общепризнанного правила *lex venditoris*, а права дистрибьютора, франчайзи, что, на наш взгляд, является предпочтительным для целей надлежащего коллизионного регулирования и может быть неожиданным для белорусского производителя. Данный подход необходимо учитывать белорусскому производителю при формулировании договорных условий о применимом праве: при желании применить к отношениям купли-продажи правило *lex venditoris* (белорусское право) необходимо в договоре с иностранным контрагентом предусмотреть явно выраженную автономию воли сторон;

3) рекомендовать сторонам международного договора (сбытового) франчайзинга для достижения баланса интересов заключать предварительный договор, содержащий общую информацию о франшизе с условием ответственности за предоставление неполной и недостоверной информации и условием о конфиденциальности [8; 19; 20; 26].

13. Зарубежная судебная практика и доктрина МЧП свидетельствуют, что механизм императивных норм является наиболее распространенным механизмом ограничения применения иностранного права к международному агентскому договору, международному дистрибьюторскому договору и

международному договору (сбытового) франчайзинга. К таким нормам зарубежные суды и доктрина МЧП чаще всего относят нормы защитного характера в отношении агента (в некоторых случаях и в отношении дистрибьютора) как слабой в договоре стороны, а также нормы о вертикальных соглашениях антимонопольного права ЕС [2; 4; 8].

14. Изучение договорной практики и зарубежного правового регулирования агентского договора, дистрибьюторского договора и договора франчайзинга позволяет:

а) предложить включить в Закон о государственном регулировании внешнеторговой деятельности перечень сформулированных в работе основных условий международного агентского договора, дистрибьюторского договора и договора (сбытового) франчайзинга;

б) рекомендовать внести в ГК Республики Беларусь следующие изменения: обязанность франчайзера (правообладателя) оказывать франчайзи (пользователю) постоянное техническое и консультативное содействие следует отнести к обязательным (существенным) условиям договора (исключить из п. 2 и дополнить п. 1 ст. 910³ ГК Республики Беларусь); обязанность франчайзи обеспечить доступ в помещение и к документации для контроля со стороны правообладателя (франчайзера) следует включить в ст. 910⁴ ГК Республики Беларусь; исключить ст. 910⁶ ГК Республики Беларусь, предусматривающую ответственность франчайзера;

в) предложить реформирование антимонопольного регулирования в рамках ЕАЭС с целью более детального регулирования допустимости распространенных и привлекательных с экономической точки зрения условий для сторон международного агентского договора, международного дистрибьюторского договора и международного договора (сбытового) франчайзинга. К таким условиям относятся: условие исключительности (эксклюзивности), условие о цене перепродажи товара и условие о неконкуренции. Целесообразно исключить льготный статус договора коммерческой концессии, а также более детально регламентировать статус всех вертикальных соглашений и конкретные допустимые и недопустимые с точки зрения развития конкуренции условия в соответствии со сложившейся мировой практикой. Пересмотра требует и ограничение по общему правилу «условия о неконкуренции» в вертикальных соглашениях. Данное условие, согласно которому на сторону договора (дистрибьютора, агента, франчайзи) прямым или косвенным образом возлагается обязанность воздержаться от производства, покупки и продажи товаров, которые составляют конкуренцию товарам второй стороны (поставщика, принципала, франчайзера соответственно), широко

распространено и представляет интерес с экономической точки зрения для сторон указанных договоров;

г) в целях наделения агента и дистрибьютора как слабой стороны в договоре дополнительной защитой рекомендовать при включении в ГК Республики Беларусь специального регулирования агентского и дистрибьюторского договора ввести императивные положения защитного характера, касающиеся прекращения договора: о сроке для уведомления о прекращении в одностороннем порядке, о выплатах агенту и дистрибьютору (возмещение за приобретенную клиентуру или компенсация ущерба в связи с расторжением договора) [4; 6; 8; 9; 21; 22; 23].

15. Выявлена закономерность постепенного расширения сферы применения императивных норм, направленных на защиту слабой стороны в коммерческих договорах, в нормотворческой и правоприменительной практике зарубежных государств. Изначально законодательное закрепление такие нормы получили в отношении агента в агентском договоре. На современном этапе развития правоприменительная практика государств – членов ЕС, Норвегии и Швейцарии свидетельствует о применении императивных норм о прекращении агентского договора к прекращению дистрибьюторского договора по аналогии [8; 23; 25].

Рекомендации по практическому использованию результатов

Результаты диссертационного исследования могут быть:

использованы в нормотворческом процессе при совершенствовании законодательства Республики Беларусь, международных договоров Республики Беларусь;

внедрены в учебный процесс и использованы при преподавании дисциплин «Международное частное право», «Международное торговое право», «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности» студентам;

использованы судами и международным коммерческим арбитражем при рассмотрении споров, вытекающих из заключения, исполнения, изменения и прекращения дистрибьюторских договоров, агентских договоров и договоров франчайзинга;

основой для дальнейших исследований, посвященных договорам, направленным на развитие товаропроводящей сети белорусских производителей за рубежом.

СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ СОИСКАТЕЛЯ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ

Статьи в рецензируемых научных изданиях, включенных в перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационного исследования

1. Степанчикова, Ю. С. (Борель, Ю. С.) Правовая классификация форм построения товарно-сбытовой сети отечественных производителей за рубежом / Ю. С. Степанчикова (Ю. С. Борель) // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2010. – № 3. – С. 29–33.

2. Степанчикова, Ю. С. (Борель, Ю. С.) Правовое регулирование агентского договора в соответствии с антимонопольным законодательством Европейского Союза / Ю. С. Степанчикова (Ю. С. Борель) // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2011. – № 2. – С. 15–20.

3. Борель, Ю. С. Коллизионное регулирование дистрибьюторского договора и договора франчайзинга / Ю. С. Борель // Право в современном белорусском обществе : сб. науч. тр. / Нац. центр законодательства и правовых исслед. Респ. Беларусь ; редкол.: В. И. Семенков (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2012. – Вып. 7. – С. 141–148.

4. Борель, Ю. С. Императивные нормы антимонопольного законодательства Европейского союза, ограничивающие применение коллизионного метода регулирования международного агентского договора, дистрибьюторского договора и договора франчайзинга: опыт для Беларуси / Ю. С. Борель // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2013. – № 4. – С. 22–28.

5. Борель, Ю. С. Договор франчайзинга в международном коммерческом обороте / Ю. С. Борель // Право в современном белорусском обществе : сб. науч. тр. / Нац. центр законодательства и правовых исслед. Респ. Беларусь ; редкол.: В. И. Семенков (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2013. – Вып. 8. – С. 191–198.

6. Борель, Ю. С. Агентский договор: правовая природа и квалификация / Ю. С. Борель // Право в современном белорусском обществе : сб. науч. тр. / Нац. центр законодательства и правовых исслед. Респ. Беларусь ; редкол.: В. И. Семенков (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2014. – Вып. 9. – С. 161–171.

7. Борель, Ю. С. Товаропроводящая сеть белорусских производителей за рубежом и ее субъекты / Ю. С. Борель // Актуальные проблемы международного публичного и международного частного права : сб. науч. тр. / Белорус. гос. ун-т ; отв. ред.: Е. В. Бабкина, Ю. А. Лепешков. – Минск, 2014. – Вып. 6. – С. 96–109.

8. Борель, Ю. С. Договоры, направленные на развитие товаропроводящей сети белорусских производителей за рубежом: основные теоретико-правовые и практические вопросы / Ю. С. Борель // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2015. – № 3. – С. 3–12.

Статьи в иных изданиях

9. Степанчикова, Ю. С. (Борель, Ю. С.) Требования законодательства к форме заключения агентского договора / Ю. С. Степанчикова (Ю. С. Борель) // Сборник научных статей студентов, аспирантов, магистрантов факультета международных отношений БГУ / Белорус. гос. ун-т ; под общ. ред. В. Г. Шадурского. – Минск, 2008. – Вып. 2. – С. 84–86.

10. Степанчикова, Ю. С. (Борель, Ю. С.) Дистрибьюторский договор как форма построения товарно-сбытовой сети за рубежом: правовая природа, вопросы терминологии, практика применения / Ю. С. Степанчикова (Ю. С. Борель) // Актуальные проблемы международного публичного и международного частного права : сб. науч. тр. / Белорус. гос. ун-т ; отв. ред.: Е. В. Бабкина, А. Е. Вашкевич. – Минск, 2011. – Вып. 2. – С. 193–205.

11. Борель, Ю. С. Коллизионное регулирование договорных обязательств в законодательстве государств-членов ЕврАзЭС / Ю. С. Борель // Евразийская экономическая интеграция: становление и развитие : Евраз. науч. форум, г. Санкт-Петербург, 22–23 нояб. 2012 г. / Межпарламент. ассамблея Евраз. экон. сообщества [и др.]. – СПб., 2013. – С. 118–129.

Материалы конференций и тезисы докладов

12. Степанчикова, Ю. С. (Борель, Ю. С.) Международные агентские соглашения / Ю. С. Степанчикова (Ю. С. Борель) // Беларусь в современном мире : материалы VII Междунар. науч. конф., посвящ. 87-летию образования Белорус. гос. ун-та, Минск, 30 окт. 2008 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2008. – С. 126–127.

13. Степанчикова, Ю. С. (Борель, Ю. С.) Особенности правового регулирования создания субъектов товаропроводящей сети за рубежом в форме филиалов и представительств отечественных субъектов хозяйствования / Ю. С. Степанчикова (Ю. С. Борель) // Международные отношения: история, теория, практика : материалы I науч.-практ. конф. молодых ученых фак. междунар. отношений БГУ, Минск, 4 февр. 2010 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2010. – С. 91–96.

14. Степанчикова, Ю. С. (Борель, Ю. С.) Система форм развития товарно-сбытовой сети за рубежом / Ю. С. Степанчикова (Ю. С. Борель) // Сборник тезисов 67-й научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов факультета международных отношений БГУ, Минск, 28 апреля 2010 г. // Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский и [др.]. – Минск, 2010. – С. 86–88.

15. Степанчикова, Ю. С. (Борель, Ю. С.) Дистрибьюторский (дилерский) договор: тенденции квалификации / Ю. С. Степанчикова (Ю. С. Борель) // Беларусь в современном мире : материалы IX Междунар. науч. конф., посвящ. 89-летию образования Белорус. гос. ун-та, Минск, 29 окт. 2010 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2010. – С. 103–104.

16. Степанчикова, Ю. С. (Борель, Ю. С.) Правовое регулирование дистрибьюторского договора / Ю. С. Степанчикова (Ю. С. Борель) // Научные стремления – 2010 : сб. материалов Респ. науч.-практ. молодеж. конф. с междунар. участием, Минск, 1–3 нояб. 2010 г. : в 2 ч. / НАН Беларуси, Совет молодых ученых НАН Беларуси ; редкол.: В. В. Казбанов [и др.]. – Минск, 2010. – Ч. 1. – С. 132–135.

17. Степанчикова, Ю. С. (Борель, Ю. С.) Коллизионное регулирование договорных обязательств в праве Европейского союза / Ю. С. Степанчикова (Ю. С. Борель) // Концептуальные основы развития национальных правовых систем в контексте процессов глобализации и региональной интеграции: постсоветский опыт и перспективы устойчивого развития : материалы междунар. науч.-практ. конф., Минск, 7–8 окт. 2011 г. / Белорус. гос. ун-т [и др.] ; редкол.: С. А. Балашенко (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2011. – С. 250–252.

18. Борель, Ю. С. Проблемы коллизионного регулирования дистрибьюторского договора и договора франчайзинга / Ю. С. Борель // Беларусь в современном мире : материалы X Междунар. науч. конф., посвящ. 90-летию образования Белорус. гос. ун-та, Минск, 28 окт. 2011 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2011. – С. 105–106.

19. Борель, Ю. С. Коллизионное регулирование агентского договора / Ю. С. Борель // Международные отношения: история, теория, практика : материалы II науч.-практ. конф. молодых ученых фак. междунар. отношений БГУ, Минск, 2 февр. 2012 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2012. – С. 120–122.

20. Борель, Ю. С. Порядок раскрытия информации о франшизе до заключения международного договора франчайзинга / Ю. С. Борель // Вклад молодых ученых в развитие правовой науки Республики Беларусь : сб. материалов IV Междунар. науч. конф., Минск, 24 мая 2013 г. /

Национальный центр законодательства и правовых исследований Республики Беларусь ; редкол.: В. И. Семенов (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2013. – С. 21–23.

21. Борель, Ю. С. Основные условия международного договора франчайзинга / Ю. С. Борель // Беларусь в современном мире : материалы XII Междунар. науч. конф., посвящ. 92-летию образования Белорус. гос. ун-та, Минск, 30 окт. 2013 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский (пред.) [и др.]. – Минск, 2013. – С. 108–110.

22. Борель, Ю. С. Ответственность франчайзера за качество товаров, работа и услуг перед клиентами франчайзи / Ю. С. Борель // Правовая политика Республики Беларусь: современное состояние и перспективы развития : сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 6 дек. 2013 г. / Нац. центр законодательства и правовых исслед. Респ. Беларусь ; редкол.: В. И. Семенов (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2013. – С. 43–45.

23. Борель, Ю. С. Порядок прекращения международного агентского договора в законодательстве государств-участников ЕС и СНГ // Международные отношения: история, теория, практика : материалы IV науч.-практ. конф. молодых ученых фак. междунар. отношений БГУ, Минск, 4 февр. 2014 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2014. – С. 59–62.

24. Борель, Ю. С. Роль принципа наиболее тесной связи в коллизионном регулировании договорных отношений в ЕС и СНГ / Ю. С. Борель // Международная конференция «Европейский Союз и Республика Беларусь: перспективы сотрудничества» = International conference «The European Union and Republic of Belarus: getting closer for better future» : сб. материалов междунар. науч. конф., Минск, 5–6 июня 2014 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2014. – С. 231–235.

25. Борель, Ю. С. Нормы, направленные на защиту слабой стороны в коммерческом договоре: правоприменительная практика ЕС в отношении агентского и дистрибьюторского / Ю. С. Борель // Международные отношения: история, теория, практика : материалы V науч.-практ. конф. молодых ученых фак. междунар. отношений БГУ, Минск, 4 февр. 2015 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2015. – С. 211–214.

26. Борель, Ю. С. Особенности коллизионного регулирования международного дистрибьюторского договора, международного договора сбытового франчайзинга и международных договоров купли-продажи / Ю. С. Борель // Международные отношения: история, теория, практика : материалы V науч.-практ. конф. молодых ученых фак. междунар. отношений БГУ, Минск, 4 февр. 2015 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2015. – С. 76–79.

РЭЗІЮМЭ

Барэль Юлія Сяргееўна

Дагаворы, накіраваныя на развіццё тавараправоднай сеткі беларускіх вытворцаў за мяжой

Ключавыя словы: тавараправодная сетка, дагаворы, накіраваныя на развіццё тавараправоднай сеткі, дыстрыб'ютарскія дагавор, агенцкі дагавор, дагавор збытавога франчайзінгу, вертыкальныя пагадненні, калізійныя прывязкі, імператыўныя нормы.

Мэта даследавання: выяўленне і вырашэнне тэарэтычных і практычных праблем у галіне прававога рэгулявання асноўных дагавораў, накіраваных на развіццё ТПС беларускіх вытворцаў за мяжой.

Метады даследавання: навуковага пазнання, мадэлявання, параўнальнага прававедзення, абагульнення, гістарычнага і лагічнага аналізу.

Атрыманыя вынікі і іх навізна: прапанаваная вызначэнне паняцця «ТПС за мяжой», пералік яе суб'ектаў і іх дэфініцыі; распрацавана класіфікацыя формаў развіцця ТПС за мяжой, а таксама дагавораў, накіраваных на развіццё ТПС за мяжой; распрацавана вызначэнне дыстрыбутарскага дагавора; абгрунтавана аднесенне дыстрыбутарскага дагавора і агенцкага дагавора да дагавораў *sui generis* і мэтазгоднасць іх рэгламентацыі ў заканадаўстве Рэспублікі Беларусь; прапанован парадак калізійнага рэгулявання дагаворных абазацельстваў у міжнародных дамовах Рэспублікі Беларусь, аптымальныя калізійныя прывязкі да дыстрыбутарскага дагавора, агенцкага дагавора і дагавора франчайзінгу, дагавору куплі-продажу, заключанага ў мэтах выканання дыстрыбутарскага дагавора або дагавора збытавога франчайзінгу у ГК Рэспублікі Беларусь, міжнародных дагаворах Рэспублікі Беларусь; вызначаны імператыўныя нормы МЧП, якія прымяняюцца да пазначаных дагаворах і заканамернасць пашырэння сферы ўжывання такіх нормаў; вылучаныя аптымальныя ўмовы даследуемых дагавораў; абгрунтавана неабходнасць карэкціроўкі рэгулявання вертыкальных пагадненняў ў Дагаворы аб ЕАЭС.

Рэкамендацыі па выкарыстанні: вынікі даследавання могуць быць выкарыстаны пры ўдасканаленні заканадаўства Рэспублікі Беларусь; ўкаранёны ў навучальны працэс; ужытыя беларускімі судамі; паслужыць асновай для далейшых даследаванняў.

Галіна прымянення: нарматворчы працэс, правапрымяняльная дзейнасць, навукова-даследчая праца і навучальны працэс.

РЕЗЮМЕ

Борель Юлия Сергеевна

Договоры, направленные на развитие товаропроводящей сети белорусских производителей за рубежом

Ключевые слова: товаропроводящая сеть, договоры, направленные на развитие товаропроводящей сети, дистрибьюторский договор, агентский договор, договор сбытового франчайзинга, вертикальные соглашения, коллизионные привязки, императивные нормы.

Цель исследования: выявление и разрешение теоретических и практических проблем в области правового регулирования основных договоров, направленных на развитие ТПС белорусских производителей за рубежом.

Методы исследования: научного познания, моделирования, сравнительного правоведения, обобщения, исторического и логического анализа.

Полученные результаты и их новизна: предложено определение понятия «ТПС за рубежом», перечень ее субъектов и их дефиниции; разработана классификация форм развития ТПС за рубежом, а также договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом; разработана дефиниция дистрибьюторского договора; обосновано отнесение дистрибьюторского договора и агентского договора к договорам *sui generis* и целесообразность их регламентации в законодательстве Республики Беларусь; предложен порядок коллизионного регулирования договорных обязательств в международных договорах Республики Беларусь, оптимальные коллизионные привязки к дистрибьюторскому договору, агентскому договору и договору франчайзинга, договору купли-продажи, заключенному во исполнение дистрибьюторского договора или договора сбытового франчайзинга в ГК Республики Беларусь, международных договорах Республики Беларусь; определены императивные нормы МЧП, применяемые к указанным договорам, и закономерность расширения сферы применения таких норм; выделены оптимальные условия исследуемых договоров; обоснована необходимость корректировки регулирования вертикальных соглашений в Договоре о ЕАЭС.

Рекомендации по использованию: результаты исследования могут быть использованы при совершенствовании законодательства Республики Беларусь; внедрены в учебный процесс; применены белорусскими судами; послужить основой для дальнейших исследований.

Область применения: нормотворческий процесс, правоприменительная деятельность, научно-исследовательская работа и учебный процесс.

SUMMARY

Barel Yuliya Syargeeyna

Contracts aimed at developing distribution network of the Belarusian producers abroad

Key words: distribution network, contracts aimed at developing distribution network, distribution contract, agency contract, franchise contract, vertical agreements, connecting factors, overriding mandatory rules.

The goal of the research: to identify and solve the theoretical and practical problems in the sphere of legal regulation of the main contracts aimed at developing distribution network of the Belarusian producers abroad.

The methods of the research: scientific cognition, modeling, comparative law method, generalization, historical and logical analysis.

The results obtained and their novelty: introduced the definition of the notion «distribution network abroad», developed a list of its subjects and the subjects` definitions; developed a classification of the forms of development of distribution network abroad, the classification of contracts aimed at developing distribution network abroad; given the definition of a distribution contract; justified that a distribution contract and an agency contract are *sui generis* contracts and expediency of these contracts regulation in the legislation of the Republic of Belarus; proposals on conflict of laws regulation of contractual obligations in international treaties of the Republic of Belarus, the best connecting factors to a distribution contract, agency contract and franchise contract, contract of sale concluded for the purpose of distribution contract or franchise contract in the Civil Code of the Republic of Belarus, in international treaties of the Republic of Belarus; defined overriding mandatory rules of PIL, applicable to designated contracts and the regularity of extension of such rules application; listed the most optimal conditions for the analyzed contracts; explained the necessity of adjustment of vertical agreements in the regulation of the EAEC Treaty.

Recommendations for application: the research findings can be used for improvement of the legislation of the Republic of Belarus; can be introduced in the educational process; can be applied by the Belarusian antitrust authorities and courts in unfair competition cases; can serve as a basis for further research.

The scope of application: law-making process, law enforcement, scientific research and educational process.