

ДОГОВОРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА РАЗВИТИЕ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ СЕТИ БЕЛОРУССКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗА РУБЕЖОМ: ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

Юлия Борель

В настоящее время как в зарубежной, так и в отечественной юридической науке важные аспекты договорных форм развития товаропроводящей сети (далее — ТПС) за рубежом рассмотрены фрагментарно либо не изучены в принципе. Введенное в отечественное законодательство понятие «товаропроводящая сеть», а также весьма ограниченный перечень ее субъектов может не решить насущных проблем ее развития, так как не отвечает актуальным тенденциям международного торгового права, не учитывает современных подходов, что вызывает критические замечания в отечественной науке [10, с. 15; 11, с. 92; 30]. В то же время задача развития ТПС белорусских производителей за рубежом определена как первостепенная. Несмотря на успехи исправления ситуации на валютном рынке, темпы роста экономики Республики Беларусь сокращаются из-за проблем со сбытом готовой продукции белорусского производства, что может повлечь снижение поступлений в бюджет и, как результат, снижение заработной платы, сокращение занятости населения [14].

Проблематика развития договорных правоотношений в рамках создания ТПС за рубежом включает ряд аспектов. Первоочередным из них выступает понятие «ТПС за рубежом»: его определение и формы развития ТПС. Постановка такого рода вопросов характерна преимущественно для зарубежной доктрины международного торгового права. Особо следует выделить публикации итальянских авторов Р. Бальди [38], Ф. Бортолотти [41], английского автора К. М. Шмиттгоффа [71]. В русскоязычной литературе исследования по данной проблематике незначительны [6; 12; 28; 29].

Предметом анализа второй группы исследований выступают различные аспекты материально-правового регулирования конкретных договорных форм развития ТПС за рубежом. Среди них диссертация белорусского ученого Е. В. Бабкиной [1], монография испанского ученого О. Б. Диаса [47], кол-

лективные монографии английских ученых Дж. Давей и Р. Фергуса [45], работа В. Боустэда, Ф. М. Б. Рэйнольдса и П. Уотса [70], немецкого автора Р. Граупнера [50], статья английского автора Дж. А. Вэйда [83]. Несмотря на значительное количество исследований данной группы, комплексное изучение всей системы договорных конструкций развития ТПС за рубежом отсутствует. Некоторые западные публикации отражают исследования трансграничных договорных форм, сгруппированных определенным образом. К таковым относятся: монографии под научной редакцией испанского автора А. Яусаса [35], австрийского автора Д. Кэмпбелла [56], английского автора Р. Кристоу [57] и др. Только публикации российского ученого Н. Г. Вилковой [3] и белорусского ученого Я. И. Функа [31; 32] отражают аспектный анализ одновременно нескольких договорных конструкций, используемых в международной реализации товаров. Во второй группе исследований отдельно следует указать работы, рассматривающие антимонопольное регулирование [50; 59; 85].

Наиболее малочисленна третья группа источников — исследования по тематике коллизионного регулирования конкретных договорных конструкций: заслуживает внимания статья французского автора М.-Э. Анцель [36], диссертация немецкого автора Г. Пласмайера [66], монография голландского автора Х. Ферхагена [81] и др.

Целью настоящей статьи является анализ понятия «ТПС за рубежом», классификация форм развития и изучение основных договорных форм развития, их правовой природы и места в системе отечественного договорного права, коллизионного регулирования основных договорных форм развития ТПС за рубежом, а также выработка соответствующих рекомендаций по совершенствованию национального законодательства и международных актов.

Автор:

Борель Юлия Сергеевна — преподаватель кафедры международного частного и европейского права факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Рецензенты:

Анцух Наталья Сергеевна — кандидат юридических наук, доцент кафедры международного частного и европейского права факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Симонян Грачья Владимирович — кандидат юридических наук, советник Судьи Суда Евразийского экономического союза

международное частное право

международное право

Понятие «ТПС за рубежом», классификация ее форм, понятие основных договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом

Изучение зарубежной и отечественной литературы позволяет предложить иную дефиницию понятия «ТПС за рубежом», чем закрепленная в Положении о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом (далее — Положение о ТПС 2012 г.) [20].

На наш взгляд, ТПС за рубежом — это:

- 1) совокупность расположенных за рубежом обособленных подразделений производителя (филиалов и представительств);
- 2) иностранных юридических лиц, учредителем (участником) которых является производитель, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товаров производителя;
- 3) иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товаров производителя на основании: 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 от 1 года и более, предусматривающих обязанность иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей проводить мероприятия по увеличению объемов реализации товаров (рекламе), право производителя контролировать порядок реализации товара и осуществление мероприятий по рекламе товаров.

Отличие данной дефиниции заключается в том, что она: 1) отражает сущностную характеристику ТПС за рубежом — осуществление реализации товара за рубежом; 2) расширяет (по сравнению с определением в Положении о ТПС 2012 г.) круг иностранных субъектов ТПС, включая иностранных индивидуальных предпринимателей в качестве субъекта ТПС; 3) указывает на возможность договорных отношений с иностранными контрагентами — субъектами ТПС за рубежом; 4) называет договорные конструкции, направленные на развитие ТПС за рубежом, условия данных договорных конструкций в контексте развития ТПС за рубежом. К таким договорным конструкциям не относится договор купли-продажи, а также договор случайного (чистого) посредничества, которыми оформляются единичные (разовые) хозяйственные связи в товарообороте по реализации товара, не создающие основы для реализации товара на зарубежном товарном рынке в будущем.

Целью классификации форм развития ТПС за рубежом 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).

По нашему мнению, формы развития ТПС за рубежом по характеру правоотношений с субъектом ТПС разделяются:

- 1) на организационные формы развития ТПС (открытие структурных подразделений и учреждений юридических лиц за рубежом);
- 2) 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:

- 1) на 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).

Организационные формы развития ТПС за рубежом предполагают возможность производителя самостоятельно определять принципы и методы реализации товаров, полного контроля реализации данных принципов на практике. В договорных формах такое право производителя подлежит согласованию с контрагентом. Объем соответствующих правомочий производителя по заключаемым от его имени или от имени посредника за счет производителя договорам, позволяющим последнему вступать в правоотношения с иностранным потребителем (международные агентские договоры, международные договоры поручения), шире по сравнению с договорами, в которых произво-

датель не вступает в правоотношения с иностранным потребителем (международные договоры комиссии, международные дистрибьюторские договоры, международные договоры сбытового франчайзинга).

Применение договорных форм развития ТПС связано с детальным изучением законодательства государства иностранного контрагента, которое может быть применено в силу коллизионного регулирования, например, императивные нормы защитного характера в отношении агентов в законодательстве государств — членов ЕС, имплементировавших положения директивы 86/653/ЕЭС о координации законодательства государств — членов ЕЭС относительно независимых торговых агентов [63] (далее — Директива 1986 г.).

В классификации отграничены договорные формы развития ТПС, специальный режим регулирования которых целесообразно закрепить в национальном законодательстве государства производителя по причине возможности его применения к соответствующим договорным отношениям в силу автономии воли сторон и применения коллизионных привязок, что неприменимо в отношении организационных форм развития ТПС за рубежом.

Основными договорами, направленными на развитие ТПС за рубежом, являются договоры первой группы, так как с практической точки зрения развитие ТПС за рубежом на основании договора о совместной деятельности по реализации (сбыту), которым может быть урегулирован ограниченный круг вопросов — имущественные отношения участников, порядок ведения общих дел, требует дополнительного использования организационно-правовой формы развития ТПС или договора из первой группы. В то же время, учитывая наличие детального регулирования отношений поручения и комиссии в белорусском законодательстве, изучение требуют именно международный агентский договор, международный дистрибьюторский договор и международный договор сбытового франчайзинга. В литературе данные договоры рассматривают в единой группе в контексте влияния на них антимонопольного регулирования. Отмечается их схожее влияние на конкуренцию [35; 39; 49; 56; 59; 69], сложности коллизионного регулирования (по причине затруднений по выбору стороны, осуществляющей характерное исполнение, а также трехсторонней структуры отношений при агентировании) [36; 51; 81]. Среди ученых, исследующих данные договорные конструкции в группе как особо значимые в связи с их экономической функцией «международного продвижения товаров» и близкие по правовой природе, можно назвать Р. Балди [38], У. Ломана и Г. Богерта [39], Й. Гойдер [49], К. Альбарик и М. Дикштайн [58], В. Кора и Д. О'Салливана [59], В. Синизи [73], Ф. Вийсманса [85].

По мнению авторов рабочей группы по созданию европейского гражданского кодекса, выполняя схожую экономическую функцию, заключающуюся в обеспечении достижения товара конечного потребителя (в том числе и на зарубежном рынке), в свете того что, в мировой практике лишь в нескольких секторах экономики производитель осуществляет прямые продажи конечному потребителю, международный дистрибьюторский договор, международный агентский договор и международный договор сбытового франчайзинга играют огромную роль [42, р. 91]. О данной роли свидетельствует и популярность указанных договоров в международном торговом обороте, которая послужила причиной особого внимания к ним Международной торговой палаты (МТП) (разработаны Типовой международный дистрибьюторский контракт МТП: монопольный импортер-дистрибьютор (публикация № 518 МТП, 1993 г.) [75] и его новая редакция 2002 г. (публикация № 646Е МТП, 2002 г.) [53], Типовой дистрибьюторский договор (договор избирательного дистрибьюторства) (публикация № 657, 2004 г.) [54], Типовой контракт международного франчайзинга (публикации МТП № 557, 2000 г. (первая редакция) [76], № 712Е, 2011 г. (вторая редакция) [77] и др.).

Все вышесказанное позволяет отнести именно данные договоры к основным договорам, направленным на развитие ТПС за рубежом, единственную достойную альтернативу которым представляет открытие филиалов и представительств. Однако они имеют серьезные недостатки: существенные затраты на их создание.

Такие договоры, направленные на развитие ТПС за рубежом, как дистрибьюторский договор и агентский договор, являются, на наш взгляд, договорами *sui generis*, и, как следствие, к этим договорам подлежат применению только общие нормы обязательственного права. Предмет данных договоров не позволяет отнести их к поименованным в гражданском законодательстве, а также смешанным договорам [27, с. 198—199, 203].

Анализ доктрины, правоприменительной практики и *lex mercatoria* позволяет предложить авторское определение понятия дистрибьюторского договора.

По дистрибьюторскому договору 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 [2, с. 103].

Наиболее оптимальное определение агентского договора было предложено в диссертации Е. В. Бабкиной: по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется совершить за

счет другой стороны (принципала) от ее или от своего имени юридические и (или) фактические действия [1, с. 106].

Данные договоры требуют законодательно закрепления в Гражданском кодексе Республики Беларусь (далее — ГК Республики Беларусь) [4] в качестве самостоятельного договорного типа, что снимает проблему необоснованного применения к ним норм о смежных типах договоров в соответствующих частях (о чем свидетельствует правоприменительная практика [22; 23; 25]). Введение специального правового регулирования агентского договора и дистрибьюторского договора, поименованных в актах ЕАЭС наднационального характера [18; 19; 24], будет способствовать реализации на практике принципа правовой определенности.

Особенности коллизионного регулирования основных договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом

Основная сложность поиска применимого права к дистрибьюторскому договору, агентскому договору с иностранным элементом заключается в определении стороны, осуществляющей исполнение, имеющее решающее значение для договора, о чем свидетельствует противоречивая правоприменительная практика. В отношении, например, дистрибьюторского договора Кассационный суд Франции в решении по делу от 23 января 2007 г. № 05-12.166 [43] признал осуществление характерного исполнения за дистрибьютором, Верховный суд Великобритании в деле *Print Concept* [68] — за поставщиком. Если обратиться к зарубежной доктрине, то можно отметить наличие нескольких подходов к решению упомянутого выше вопроса. По мнению Ф. Фишера, характерное исполнение осуществляет франчайзер/поставщик [82, с. 307–308]. М. Абель [33, р. 194] и Дж. Хилл [52, р. 336] считают, что такое исполнение осуществляет франчайзи/дистрибьютор. Г. Пласмайер полагает, что в таких сложных по содержанию договорах следует изучать все права и обязанности сторон в каждом конкретном случае [66, с. 118].

Учитывая общую особенную черту агентского договора, дистрибьюторского договора, договора сбытового франчайзинга — их направленность на реализацию товаров (услуг) (в том числе за рубежом), стороной, осуществляющей «характерное исполнение» в агентском договоре, дистрибьюторском договоре, договоре сбытового франчайзинга, является агент, дистрибьютор и франчайзи соответственно, в обязанности которых входит реализация товаров за рубежом.

При осуществлении изменения порядка коллизионного регулирования договоров в международных соглашениях в рамках СНГ, который не соответствует актуальным подходам международного частного права (привяз-

ка *lex loci contractus* сохраняется в законодательстве государств о международном частном праве, изменения в котором датируются 1980-ми гг. и ранее, например Ирана, Египта, Таиланда, Перу), необходимо ввести соответствующие жесткие коллизионные привязки. Так, в статью 41 Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам [8], статью 44 Конвенции о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам [9], статью 11 Соглашения о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности [26] следует включить правила, содержащие коллизионные привязки, применяемые при отсутствии автономии воли сторон, в отношении дистрибьюторского договора, агентского договора и договора франчайзинга, осложненных иностранным элементом, соответственно «право дистрибьютора», «право агента», «право франчайзи», являющиеся наиболее оптимальными для данных договоров. Целесообразно закрепить в статье 1125 ГК Республики Беларусь коллизионную привязку «право франчайзи» для поименованного в ГК Республики Беларусь договора франчайзинга.

В соответствии с актуальными тенденциями международного частного права целесообразно повышение роли принципа наиболее тесной связи в коллизионном регулировании договорных обязательств, а также учет «мобильного конфликта». В отечественном праве, праве СНГ объективно необходимо закрепление принципа наиболее тесной связи в качестве избавительной оговорки (привязки, устанавливающей альтернативу использования иностранного права, к которому отсылает жесткая коллизионная привязка), а также последнего средства в поиске применимого права к договорным обязательствам.

Учет «мобильного конфликта» требует определения момента, который принимается во внимание при определении основного места жительства/места осуществления деятельности стороны в договоре. Таким моментом целесообразно считать момент заключения договора, осложненного иностранным элементом.

Особенностью договоров купли-продажи, заключаемых на основании и 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 определении 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.

Проблема заключается в неоднозначности ответа на следующий вопрос: являются договоры купли-продажи для целей коллизионного регулирования отдельными договорами или право, применимое к дистрибьюторскому договору (договору сбытового франчайзинга), должно применяться к договорам купли-продажи? Например, в соответствии со статьей 1125 ГК Республики Беларусь при отсутствии выбора сторон в договоре в отношении дистрибьюторского договора и договора сбытового франчайзинга, осложненного иностранным элементом, применимо право стороны, осуществляющей характерное исполнение, а к договорам купли-продажи, заключенным во исполнение данных договоров, — право продавца. Выбор сторонами в основном дистрибьюторском договоре и договоре сбытового франчайзинга не меняет ситуации. В таком случае суд устанавливает применимое для договора купли-продажи право, что может иметь неожиданный и нежелательный для сторон (одной из сторон) результат.

Лишь в западной доктрине существует ряд замечаний по данному вопросу. К авторам, обратившим внимание на существование обозначенной проблемы, можно отнести У. Магнуса и М.-Э. Анцель. По мнению последней, главным вопросом, на который Суду ЕС придется ответить в процессе толкования регламента Европейского парламента и Совета о праве, применимом к договорным обязательствам (далее — регламент Рим I) [64], будет именно соотношение коллизионного регулирования дистрибьюторского договора и договоров купли-продажи, заключенных во исполнение такого договора [36, р. 228].

В свою очередь У. Магнус отмечает, что в случае, когда уже дистрибьюторский договор содержит обязательства по поводу заключения отдельных договоров купли-продажи, а отношения в договоре не могут быть разделены на отношения дистрибьюторства и отношения купли-продажи, следует применять общее право для таких договоров. По мнению У. Магнуса, тот факт, что законодатель закрепил специальную коллизионную привязку к дистрибьюторскому договору (подп. *f* п. 1 ст. 4 регламента Рим I) с целью защиты интересов дистрибьютора, свидетельствует также о желании защитить его интересы и в других договорах, в какой бы форме они ни заключались и как бы ни квалифицировались [62, р. 41–42]. Дж. Фоссет указывает на серьезность данного вопроса и очерчивает возможные трудности для сторон таких договоров, осложненных иностранным элементом, при поиске применимого права по регламенту Рим I [48, р. 218–221].

Интерес представляет решение Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 24 июля 2006 г. по делу № 123/2005 по договору поставки во исполнение дистрибьюторского договора между российским и монгольским контрагентом. Состав арбитража при рассмотрении вопроса о применении права к договору поставки при отсутствии соглашения сторон о применимом праве отклонил ссылку истца на положения о выборе права Российской Федерации, содержащихся в дистрибьюторском договоре, поскольку договор поставки не содержал ссылку на дистрибьюторский договор [21].

На наш взгляд, к международному дистрибьюторскому договору (договору сбытового франчайзинга) и международным договорам купли-продажи во исполнение такого договора должен применяться единый порядок, так как данные договоры оформляют одни и те же длящиеся правоотношения по реализации товаров за рубежом. Для упорядочения правоприменительной практики необходимо внесение дополнений в пункт 23 постановления Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь «О некоторых вопросах рассмотрения хозяйственными судами Республики Беларусь дел с участием иностранных лиц» [16] и пункт 44 Методических рекомендаций о некоторых вопросах рассмотрения хозяйственными судами Республики Беларусь дел с участием иностранных лиц и оказания правовой помощи [13] следующего содержания:

«23 (44). ...Выбор сторонами применимого права в основном договоре, во исполнение которого заключен договор, подразумевает выбор применимого права в последнем договоре. Однако, если, по мнению суда, договор, заключенный во исполнение основного договора, имеет более тесную связь с иным государством, применяется право этого государства».

К нормам непосредственного применения (императивным нормам международного частного права) в качестве механизма ограничения применения иностранного права к договорам, направленным на развитие ТПС за рубежом, зарубежная судебная практика и доктрина относят нормы о защите слабой стороны [55; 80], а также нормы антимонопольного законодательства (в том числе о вертикальных соглашениях) [7, с. 103–104; 40, р. 297; 44, р. 180; 61; 67, р. 340].

В процессе исследования отношений по реализации продукции нами 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 (в законода-

тельстве государств — членов ЕС, имплементировавших положения директивы 1986 г.), в отношении дистрибьютора — лишь в Законе Бельгии от 27 июля 1961 г. (в редакции Закона от 13 апреля 1971 г.) «Об одностороннем прекращении эксклюзивного (исключительного) и неопределенного дистрибьюторского договора» [60]. На современном этапе развития правоприменительная практика государств — членов ЕС, Швейцарии и Норвегии свидетельствует о расширении сферы применения таких норм защитного характера, в частности о применении императивных норм, касающихся прекращения агентского договора, к прекращению дистрибьюторского договора по аналогии [34; 37; 46; 65; 72; 74; 78; 79; 84].

Широко распространенное [53, ст. 4; 63, ст. 20] и представляющее интерес с экономической точки зрения для сторон международного агентского договора, международного дистрибьюторского договора и международного договора сбытового франчайзинга условие о неконкуренции недопустимо в соответствии с белорусским антимонопольным законодательством (п. 3.2 ст. 13, п. 1.6 ст. 13 Закона Республики Беларусь от 12 декабря 2013 г. №94-З «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» [17]) и Договором о Евразийском экономическом союзе (п. 4 (2) ст. 76 [5]). Считаем необходимым исключить из пункта 6 Протокола об общих принципах и правилах конкуренции Договора о Евразийском экономическом союзе нормы, наделяющие договор коммерческой концессии более льготным статусом, в связи с тем, что данный договор является вертикальным соглашением наряду с иными договорами с участием торгово-посреднического звена, не позволяющими установить фактическое собственное присутствие производителя за рубежом, и для целей антимонопольного регулирования не имеет специфики. 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 следует отнести условие о неконкуренции в вертикальных соглашениях, ограничив срок действия такого условия.

Таким образом, наблюдается особенность законодательного регулирования в Республике Беларусь порядка создания ТПС за рубежом (в том числе и договорных ее форм (см. п. 8 Положения о ТПС 2012 г.)). В законодательстве Республики Беларусь в силу первостепенности задачи наращивания экспорта готовой продукции развитие ТПС белорусских производителей за рубежом отнесено к сфере административного права, в то время как за рубежом такие вопросы регулируются комплексно: *lex mercatoria*, реже — гражданским правом государства, к которому отсылают коллизионные нормы.

Правовое регулирование порядка построения ТПС белорусских производителей за рубежом в силу первостепенной в настоящее время задачи наращивать экспортный потенциал нуждается в более высоком уровне регулирования по сравнению с постановлением Совета Министров Республики Беларусь [20]. Такое регулирование должно осуществляться на уровне законодательных актов — в Законе Республики Беларусь «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» [15] (далее — Закон о государственном регулировании внешнеторговой деятельности).

Введение в Закон о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, направленный на стимулирование развития национального экспорта, обеспечение благоприятных условий для внешнеэкономической деятельности, авторского 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 необходимы 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. Исходя из определения соответствующих договоров и специфики развития ТПС белорусских производителей за рубежом предлагаем включить в статью 1 Закона о государственном регулировании внешнеторговой деятельности следующие изменения:

«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;

...
1.27 товаропроводящая сеть за рубежом (ТПС) — совокупность 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, а также иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих реализацию или реализацию и сервисное обслуживание товаров производителя на основании международного договора комиссии, международного договора поручения, международного агентского договора, международного дистрибьюторского договора, международного договора сбытового франчайзинга, а также международного договора о совместной деятельности (кооперации) по реализации товаров и иных договоров сроком от 1 года и более, предусматривающих обязанность иностранных юридических лиц и иностранных индивидуальных предпринимателей проводить мероприятия по увеличению объемов реализации товаров (рекламе), право производителя осу-

ществлять контроль порядка реализации товара и осуществления мероприятий по рекламе товаров;

1.28 франчайзи — субъект ТПС — иностранное юридическое лицо, приобретающее у белорусского производителя товар и осуществляющее его продвижение 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».

Список использованных источников

1. Бабкина, Е. В. Международный договор коммерческого представительства (агентское соглашение): дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Е. В. Бабкина. — Минск, 2003. — 115 л.
2. 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. Вып. 6 / отв. ред.: Е. В. Бабкина, Ю. А. Лепешков. — Минск: БГУ, 2014. — С. 96—109.
3. Вилкова, Н. Г. Договорное право в международном обороте / Н. Г. Вилкова. — М.: Статут, 2004. — 509 с.
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь от 7 дек. 1998 г. № 218-З: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одоб. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: текст по сост. на 1 сент. 2015 г. [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология Проф / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2015.
5. Договор о Евразийском экономическом союзе: [подписан в г. Астане 29.05.2014 г.] [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2015.
6. Егорова, М. А. Коммерческое право: учеб. для вузов / М. А. Егорова; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Рос. Федерации [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». — М., 2015.
7. Канашевский, В. А. Агентские соглашения и договоры комиссии во внешнеторговом обороте / В. А. Канашевский // Журн. о правах. — 2014. — № 3. — С. 96—104.
8. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам: [заключена в г. Минске 22.01.1993 г.] [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». — М., 2014.
9. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам: [заключена в г. Кишиневе 07.10.2002 г.] [Электронный ресурс] // Там же.
10. Кудрявец, Ю. Н. Способы продвижения товаров / Ю. Н. Кудрявец // Пром.-торговое право. — 2010. — № 5. — С. 14—15.
11. Лапутько, К. В. Проблема определения понятия «товаропроводящая сеть» / К. В. Лапутько // Там же. — 2014. — № 10. — С. 89—92.
12. Маслова, В. А. Юридически значимые аспекты понятия канала сбыта / В. А. Маслова // Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития: сб. ст. к юбилею д-ра юрид. наук, проф. Б. И. Путинского / сост.: Е. А. Абросимова, С. Ю. Филиппова [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». — М., 2014.
13. Методические рекомендации о некоторых вопросах рассмотрения хозяйственными судами Республики Беларусь дел с участием иностранных лиц и оказания правовой помощи: [утв. постановлением Президиума Высш. Хоз. Суда Респ. Беларусь от 26 июня 2013 г. № 25] [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2015.
14. Мир и развитие: выступление Президента при обращении с ежегодным Посланием к белорусскому народу и Национальному собранию 29 апреля 2015 г. [Электронный ресурс] // Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://www.president.gov.by/ru/news_ru/view/obraschenie-s-poslaniem-k-belorusskomu-narodu-i-natsionalnomu-sobraniju-11301/>. — Дата доступа: 10.04.2014.

15. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Респ. Беларусь от 25 нояб. 2004 г. № 347-З [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2015.
16. О некоторых вопросах рассмотрения хозяйственными судами Республики Беларусь дел с участием иностранных лиц: постановление Пленума Высш. Хоз. Суда Респ. Беларусь от 31 окт. 2011 г. № 21 [Электронный ресурс] // Там же.
17. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции: Закон Респ. Беларусь от 12 дек. 2013 г. № 94-З [Электронный ресурс] // Там же.
18. Положение о добавлении вознаграждения посредникам (агентам) и вознаграждения брокерам к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары: [утв. решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 15 июля 2014 г. № 112] [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». — М., 2015.
19. Положение о порядке ввоза на таможенную территорию таможенного союза и вывоза с таможенной территории таможенного союза драгоценных металлов, драгоценных камней и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы: [утв. решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 авг. 2012 г. № 134] [Электронный ресурс] // Там же.
20. Положение о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом: [утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 24 февр. 2012 г. от № 183] [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2015.
21. По материалам решения Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от 24 июля 2006 г. № 123/2005 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». — М., 2015.
22. Постановление Федерального арбитражного суда Дальневосточного округа от 15 окт. 2002 г. (дело № Ф03-А73/02-1/2120) [Электронный ресурс] // Там же.
23. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 30 окт. 2007 г. (дело № КГ-А40/3549-99) [Электронный ресурс] // Там же.
24. Правила применения метода определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки с ввозимыми товарами (метод 1): [утв. решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 20 дек. 2012 г. № 283] [Электронный ресурс] // Там же.
25. Решение Международного арбитражного суда при Белорусской торгово-промышленной палате от 2 сент. 2009 г. (дело № 621/56-06) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2015.
26. Соглашение о порядке разрешения споров, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности: [заключено в г. Киеве 20.03.1992 г.] [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». — М., 2015.
27. Степанчикова, Ю. С. Дистрибьюторский договор как форма построения товарно-сбытовой сети за рубежом: правовая природа, вопросы терминологии, практика применения / Ю. С. Степанчикова // Актуальные проблемы международного публичного и международного частного права: сб. науч. тр. Вып. 2 / отв. ред.: Е. В. Бабкина, А. Е. Вашкевич; Белорус. гос. ун-т. — Минск, 2011. — С. 193—205.
28. Функ, Я. И. Агент белорусского производителя (комментарий к постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 24.12.2013 № 1137 «О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24 февраля 2012 г. № 183») [по состоянию на 29.05.2014 г.] / Я. И. Функ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2015.
29. Функ, Я. И. Общее понятие о видах субъектов товаропроводящей сети. Субъект товаропроводящей сети с белорусским уставным капиталом и его долей: [по состоянию на 08.05.2012 г.] / Я. И. Функ [Электронный ресурс] // Там же.
30. Функ, Я. И. О товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом (комментарий к постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 24.02.2012 № 183 «Об утверждении Положения о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом, классификатора видов поставок товаров, подлежащих учету при осуществлении экспортных операций, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь»): [по состоянию на 08.05.2012 г.] / Я. И. Функ [Электронный ресурс] // Там же.
31. Функ, Я. И. Официально уполномоченная белорусская организация. Сборочное производство. Иностранная сетевая торговая организация: [по состоянию на 08.05.2012 г.] / Я. И. Функ [Электронный ресурс] // Там же.
32. Функ, Я. И. Право международной купли-продажи товаров и торгового посредничества. В 3 кн. Кн. 3: Международное торговое посредничество / Я. И. Функ. — Минск: Дикта, 2005. — 295 с.
33. Abell, M. European franchising: law and practice in the European Community / M. Abell. — London: Waterlow Publ., 1991. — XX, XII, 1019 p.
34. Acordao do Supremo Tribunal de Justica, 15.11.2007, N 07B3933 [Electronic resource] // IGFEJ. Instituto de Gestao Financeira e Equipamentos da Justica I.P. — Mode of access: <<http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/a944c6ae1b7c4fd4802573980032c5f5?OpenDocument>>. — Date of access: 04.12.2014.
35. Agency and distribution agreements: an intern. survey / ed. A. Jausàs. — London; Boston: Graham & Trotman, 1994. — XXXVI, 276 p.
36. Ancel, M.-E. The Rome I Regulation and distribution contracts / M.-E. Ancel // Yearbook on Private International Law. — 2008. — Vol. 10. — P. 221—231.
37. Audiencia provincial de Jaen, Sentencia 31.01.2014, num. 31/14 [Electronic resource] // International Distribution Institute. — Mode of access: <<http://www.idiproject.com:8000/media/20140130.pdf>>. — Date of access: 04.12.2014.
38. Baldi, R. Distributorship, franchising, agency: community and national laws practice in the EEC / R. Baldi. — Deventer: Kluwer law a. taxation publ., 1987. — 267 p.
39. Bogaert, G. Commercial and distribution agreements: law and practice in the member states of the European Union / G. Bogaert, U. Lohmann. — The Hague: Kluwer Law Intern., 2000. — LXI, 707 p.
40. Bonomi, A. Overriding mandatory provisions in the Rome I Regulation on the law applicable to contracts / A. Bonomi // Yearbook on Private International Law. — 2008. — Vol. 10. — P. 285—300.
41. Bortolotti, F. Drafting and negotiating international commercial contracts: a practical guide. ICC The World Business Organization: ICC publ. N 671 / F. Bortolotti. — London: Kluwer Law Intern., 2009. — 480 p.
42. Commercial agency, franchise and distribution contracts: principles of European law / M. W. Hesselink [et al.]. — München: Sellier Europ. Law Publ., 2006. — XLI, 371 p.
43. Cour de cassation, civile, chambre civile 1, 23 janvier 2007, n. 05-12.166 [Electronic resource] // Legifrance.gouv.fr: le service public de la diffusion du droit. — Mode of access: <<http://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?oldAction=rechJuriJudi&idTexte=JURITEXT000017625817&fastReqId=1199071568&fastPos=3>>. — Date of access: 04.12.2014.

44. Danov, M. Jurisdiction and judgments in relation to EU competition law claims / M. Danov. — Oxford: Hart Publ., 2011. — 331 p.
45. Davey, J. Agency in EU 3rd ed. / J. Davey, R. Q. C. Fergus. — Oxford: Hart Publishing Ltd. — 2010. — 332 p.
46. Der Oberster Gerichtshof Entscheidung vom 5 Mai 2009, OGH 1 Ob 10/09s [Electronic resource] // Bundeskanzleramt Rechtsinformationssystem. — Mode of access: <https://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Justiz&Dokumentnummer=JJT_20090505_OGH0002_0010OB00010_09S0000_000>. — Date of access: 04.12.2014.
47. Diaz, O. B. Franchising in European contract law / O. B. Diaz. — Munich: Sellier. Europ. Law Publ., 2008. — XXVIII, 292 p.
48. Fawcett, J. A United Kingdom perspective on the Rome I Regulation / J. Fawcett // La nuova disciplina comunitaria della legge applicabile ai contratti (Roma I) / N. Bosciero [e altri]; a cura di N. Bosciero. — Torino, 2009. — P. 191–224.
49. Goyder, J. Goyder's EC competition law. 5th ed. / J. Goyder, D. G. Goyder, A. Albers-Llorens. — Oxford: Oxford Univ. Press, 2009. — LXXVI, 697 p.
50. Graupner, R. Sole distributorship agreements: a comparative view / R. Graupner // International and Comparative Law Quart. — 1969. — Vol. 18. — P. 879–895.
51. Gutierrez, L. G. Franchise contracts and the Rome I Regulation on the applicable to international contracts / L. G. Gutierrez // Yearbook on Private International Law. — 2008. — Vol. 10. — P. 233–244.
52. Hill, J. Choice of law in contract under the Rome Convention: the approach of the UK courts / J. Hill // International and Comparative Law Quart. — 2004. — Vol. 53, N 2. — P. 325–350.
53. ICC Model distributorship contract: Sole importer — distributor: ICC Publ. N 646 E. — Paris: ICC Publ. S.A., 2002. — 68 p.
54. ICC Model selective distributorship contract: ICC Publication N 657. — Paris: ICC Publ. S.A., 2004. — 83 p.
55. Ingmar GB Ltd v Eaton Leonard Technologies Inc., 9 Nov. 2000, C-381/98 [Electronic resource] // EUR-Lex: access to European Union law. — Mode of access: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61998CJ0381&from=EN>>. — Date of access: 04.12.2014.
56. International agency and distribution law: in 3 vol. / gen. ed. D. Campbell. — Salzburg: Yorkhill Law Publ., 2006.
57. International agency, distribution and licensing agreements / writ. a. ed. R. Christou. — 6th ed. — London: Sweet a. Maxwell: Thomson Reuters, 2011. — LXVIII, 1084 p.
58. International commercial agency and distribution agreements / C. Albaric [et al.]; ed.: C. Albaric, M. Dickstein. — Alphen aan den Rijn: Kluwer Law Intern., 2011. — 1088 p.
59. Korah, V. Distribution agreements under the EC competition rules / V. Korah, D. O'Sullivan. — Oxford: Hart Publ., 2002. — XXXVIII, 425 p.
60. La loi du 27 juillet 1961 relative à la résiliation unilatérale des concessions de vente exclusive à durée indéterminée. Law of July 27, 1961, on the unilateral repudiation of exclusive sales concessions for an indeterminate period // Commercial agency and distribution agreements in Europe: law and practice in the Common market countries and Switzerland / J. van den Berg [et al.]. — London, 1964. — P. 102–104.
61. Lawnicka, D. Relevance on the distinction between the contractual and non-contractual spheres (jurisdiction and applicable law) / D. Lawnicka, S. Poillot-Peruzetto // International antitrust litigation: conflict of laws and coordination / J. Basedow [et al.]; ed.: J. Basedow, S. Francq, L. Idot. — Oxford, 2012. — P. 131–158.
62. Magnus, U. Article 4 Rome I Regulation: the applicable law in the absence of choice / U. Magnus // Rome I Regulation: the law applicable to contractual obligations in Europe / F. Ferrari [et al.]; ed.: F. Ferrari, S. Leible. — Munich, 2009. — P. 27–50.
63. On the coordination of the laws of the Member States relating to self-employed commercial agents: Council Directive of 18 Dec. 1986 86/653/EEC [Electronic resource] // EUR-Lex: access to European Union Law. — Mode of access: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31986L0653:EN:HTML>>. — Date of access: 01.05.2014.
64. On the law applicable to contractual obligations (Rome I): Regulation of the Europ. Parliament a. of the Council 17 June 2008 N 593/2008 [Electronic resource] // EUR-Lex: access to European Union law. — Mode of access: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32008R0593>>. — Date of access: 01.05.2014.
65. Panayiotis, Y. Greece: the application of the provisions on the commercial agents to other intermediaries / Y. Panayiotis [Electronic resource] // News from 18/02/2014. International Distribution Institute. — Mode of access: International Distribution Institute. — Mode of access: <http://www.idiproject.com/documents/news_archive>. — Date of access: 04.12.2014.
66. Plaßmeier, G. Kollisionsrechtliche Probleme internationaler Franchisesysteme: Dissertation / G. Plaßmeier. — Osnabrück: Univ-Verl. Rasch, 1999. — 175 S.
67. Plender, R. The European private international law of obligations. 3rd ed. / R. Plender, M. Wilderspin. — London: Sweet & Maxwell: Thomson Reuters, 2009. — 1053 p.
68. Print Concept GmbH v G.E.W. (EC) Limited, Supreme Court of Judicature, 2 March 2001, [2001] EWCA Civ 352 [Electronic resource] // British and Irish Legal Information Institute. — Mode of access: <<http://www.bailii.org/ew/cases/EWCA/Civ/2001/352.html>>. — Date of access: 04.12.2014.
69. Regulating competition in the EU / B. Iversen [et al.]; transl. S. Harris. — Copenhagen: DJØF Publ. Copenhagen, 2008. — 751 p.
70. Reynolds, F. M. B. Bowstead and Reynolds on agency. 19th ed. / F. M. B. Reynolds, P. Watts, W. Bowstead. — London: Sweet a. Maxwell, 2010. — CLVIII, 944 p.
71. Schmitthoff, C. M. Schmitthoff's export trade: the law and practice of international trade. 9th ed. / C. M. Schmitthoff, J. Adams. — London: Stevens a. sons, 1990. — CII, 798 p.
72. Schweizerisches Bundesgericht Entscheidung vom 22 Mai 2008, 4A_61/2008 (BGE 134 III 497) [Electronic resource] // PolyReg Allg. Selbstregulierungs-Verein. — Mode of access: <http://www.polyreg.ch/bgepub/Band_134_2008/BGE_134_III_497.html>. — Date of access: 04.12.2014.
73. Sinisi, V. Agency, distribution, licensing and franchising agreements in Italy / V. Sinisi // Comparative Law Yearbook of International Business. — 1998. — Vol. 20. — P. 75–102.
74. Suprema corte de cassazione. sez. III, sentenza 18.09.2009, n. 20106 [Electronic resource] // ALTALEX — Quotidiano di informazione giuridica. — Mode of access: <<http://www.altalex.com/index.php?idnot=47610>>. — Date of access: 04.12.2014.
75. The ICC Model distributorship contract. Sole importer — Distributor: ICC Publ. N 518. — Paris: ICC Publ. S.A., 1993. — 68 p.
76. The ICC Model international franchising contract: ICC Publ. N 557. — Paris: ICC Publ. S.A., 2000. — 76 p.
77. The ICC Model international franchising contract: ICC Publ. N 712E. — 2nd ed. — Paris: ICC Publ. S.A., 2011. — 86 p.
78. Tribunal Supremo Caso Sera GmbH., Sentencia de 8 octubre 2013, num. 569/2013 [Electronic resource] // International Distribution Institute. — Mode of access: <<http://www.idiproject.com:8000/media/20131008.pdf>>. — Date of access: 04.12.2014.
79. Tribunal Supremo Sala de to Civil. Mila Poblet S.A. v. Automoviles Utilitarios S.A., Sentencia 26.03.2008, num. 243/2008 [Electronic resource] // Expansion.com. — Mode of access: <<http://estaticas.expansion.com/estaticas/documentos/juridico/sentencias/2008/sentencia23102008.pdf>>. — Date of access: 04.12.2014.

80. United Antwerp Maritime Agencies (Unamar) NV v. Navigation Maritime Bulgare, 17 Oct. 2013, C-184/12 [Electronic resource] // EUR-Lex: access to European Union law. — Mode of access: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:62012CJ0184:EN:HTML>>. — Date of access: 04.12.2014.
81. Verhagen, H. L. E. Agency in private international law: the Hague convention on the law applicable to agency / H. L. E. Verhagen. — The Hague: Martinus Nijhoff Publ., 1995. — 480 p.
82. Vischer, F. Internationales Vertragsrecht. 2. überarb. Aufl. / F. Vischer, L. Huber, D. Oser. — Bern: Stämpfli, 2000. — 756 S.
83. Wade, J. A. The sole distributor in comparative and private international law / J. A. Wade // Hague-Zagreb essays. — 1983. — Vol. 4. — P. 213—288.
84. Webasto Thermo& Comfort SE mot Kolberg Casparly Lautom AS, Norges Høyesterett, sak Den 13. febr. 2014, nr. 2013/1887 [Electronic resource] // Norgesdomstoler. — Mode of access: <<http://www.domstol.no/globalassets/upload/hret/sak2013-1887.pdf>>. — Date of access: 04.12.2014.
85. Wijckmans, F. Vertical agreements in EC Competition law / F. Wijckmans, F. Tytschaeve, A. Vanderelst; ed. F. Wijckmans. — Oxford: Oxford Univ. Press, 2006. — 464 p.

«Договоры, направленные на развитие товаропроводящей сети белорусских производителей за рубежом: основные теоретико-правовые и практические вопросы» (Юлия Борель)

В статье на основании изучения зарубежной и отечественной доктрины, нормативных правовых актов, международных актов автор предлагает авторское определение понятия «ТПС за рубежом», классификацию правовых форм развития ТПС за рубежом, определяет место основных договоров, направленных на развитие ТПС за рубежом, в системе договоров по гражданскому праву Республики Беларусь, предлагает коллизионные привязки к данным договорам, выводит закономерность расширения сферы применения норм о защите слабой в договоре стороны на дистрибьюторский договор, а также на отнесение норм антимонопольного законодательства к нормам непосредственного применения. Предлагаются соответствующие изменения в законодательстве Республики Беларусь и международных актах.

«Contracts Aimed at Developing Distribution Network of the Belarusian Producers Abroad: Basic Legal Theoretical and Practical Issues» (Yuliya Barel)

Basing on the study of the Belarusian and foreign doctrines, law acts, international acts the author analyses the 2012 Belarusian Producer's Foreign Distribution Network Law; gives a new definition to the notion of «foreign distribution network»; classifies legal forms of goods distribution (marketing) abroad; defines the place of agency and distribution contracts in the Belarusian contract law, connecting the factor (conflict of laws) to the above-mentioned contracts; points out the trend for application of protecting weaker party rules to distribution contracts and application of antitrust rules as overriding mandatory provisions and proposes some relevant amendments to national legislation and international law acts.

Статья поступила в редакцию в сентябре 2015 г.