

практики со стороны государств-членов в отношении свободы учреждения субъектов хозяйствования. Таким образом, для эффективности гармонизации права интеграционного объединения необходимо наличие судебного органа, обладающего широкими возможностями по толкованию интеграционного права в ключе создания единого рынка. В то же время в ЕАЭС полномочия постоянно действующего судебного органа ограничены и не могут привести к принятию решений, оказывающих значимое влияние на развитие корпоративного регулирования ЕАЭС.

Гармонизация корпоративного законодательства не может быть действенной без комплексного подхода к регулированию, который должен охватывать не только вопросы корпоративного права, но и смежных областей правового регулирования. Так, при гармонизации корпоративного права в части слияний в ЕС было гармонизировано и иное смежное регулирование, в том числе налоговое.

Таким образом, для эффективной гармонизации корпоративного законодательства необходимо наличие: эффективных инструментов осуществления таких процессов; органа, уполномоченного на толкование права интеграционного объединения; компетенции интеграционного образования по комплексному регулированию всех сопутствующих вопросов.

Ероховец Е. Е.

**ДОКТРИНАЛЬНЫЕ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ
К ВОПРОСУ О ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Ероховец Екатерина Евгеньевна, магистрантка юридического факультета
Белорусского государственного университета, г. Минск, Беларусь,
erohovec.katya@gmail.com*

Научный руководитель: канд. юрид. наук, доцент Щемелёва И. Н.

Система гражданско-правовых договоров имеет существенное значение для законодательной практики и науки в целом. Соотношение договоров в рамках такой системы напрямую влияет на правильность применения норм к соответствующим правоотношениям, а также предопределяет способы правовой защиты в случае неисполнения одной из сторон договора своих обязательств. С этой целью в литературе предложено множество критериев для построения системы гражданско-правовых договоров путем их распределения по соответствующим группам, типам и видам.

Так, несмотря на то, что договор поставки известен как белорусскому, так и российскому праву более двух столетий, дискуссия о его месте в договорной системе продолжается до сих пор. Анализ доктринальных и нормативных источников Республики Беларусь и Российской Федерации по данному вопросу подтверждает существование множества подходов к определению правовой

природы договора поставки. Наиболее распространенными точками зрения, по нашему мнению, являются следующие:

договор поставки – самостоятельный договорный тип;

договор поставки – вид договора купли-продажи;

договор поставки тождественен договору оптовой купли-продажи.

Таким образом, можно сделать непосредственный вывод, что наиболее остро стоит вопрос о соотношении договора поставки с договором купли-продажи.

Полагаем, что при ответе на данный вопрос в первую очередь следует руководствоваться юридико-экономическими и юридико-техническими признаками договора поставки.

Основываясь на анализе действующего гражданского законодательства Республики Беларусь и Российской Федерации, к первым можно отнести:

возмездный и эквивалентный характер договора, причем встречным предоставлением всегда выступают деньги;

переход права собственности (иного вещного права) на имущество;

заключение договора в результате свободного волеизъявления сторон, что является результатом отсутствия плановой экономической системы.

Указанные признаки имеют под собой экономическую основу и свойственны не только договору поставки, но и договору купли-продажи. Такое единое экономическое содержание этих договоров предопределяет и единство их юридических признаков, что в свою очередь является основанием для отнесения их к одному договорному типу.

Для определения их дальнейшего соотношения необходимо обратить внимание на юридико-технические признаки поставки.

Так, согласно концепции самостоятельности договора поставки, утвердившейся в белорусской и российской гражданско-правовой науке в 50-х гг. XX в., для поставки характерны:

несовпадение моментов заключения и исполнения договора;

особый порядок его заключения и субъектный состав;

длящийся характер;

определение поставляемых товаров родовыми признаками.

Как было отмечено выше, названные особенности носят характер юридико-технических, а следовательно, являются критерием для отнесения поставки к виду договора купли-продажи, с которым он обладает общими юридико-экономическими признаками.

Кроме того, юридико-технические признаки договора поставки создают основу для разграничения его с договором оптовой купли-продажи: совокупность таких признаков и практики применения данных договоров в хозяйственной деятельности дают основания полагать, что как договор поставки, так и договор оптовой купли-продажи являются самостоятельными видами договора купли-продажи.

Подводя итог рассмотрению вопроса о правовой природе договора поставки, следует отметить факт существования ряда его специфических черт – юридико-технических признаков. Тем не менее, они не могут являться основой для рассмотрения договора поставки как самостоятельного договорного типа. В то же время рассмотренных юридико-экономических признаков договора поставки достаточно для определения его в качестве вида договора купли-продажи. Отметим, что данный подход получил свое легальное закрепление в гражданском законодательстве Республики Беларусь и Российской Федерации.

Ещенко А. С.

ВЗЫСКАНИЕ ДВУХ ВИДОВ НЕУСТОЙКИ

Ещенко Артем Сергеевич, студент магистратуры Белорусского государственного университета, г. Минск, Беларусь, eshchenkolaw@gmail.com

Научный руководитель: канд. юрид. наук, доцент Ермакович С. Л.

Неустойка является одной из наиболее распространенных форм гражданско-правовой ответственности. Такая распространенность неустойки обусловлена ее универсальностью, так как она применима почти ко всем видам гражданских договоров, а также представляется возможным установить ее размер и порядок начисления в договоре.

Неустойка может быть выражена как в форме пени, так и в форме штрафа. Существенным отличием пени от штрафа является лишь способ расчета денежной суммы, взыскиваемой за ненадлежащее исполнение обязательств: штраф является фиксированной неустойкой, пеня начисляется в течение всего срока неисполнения обязательств и зависит от просрочки. Основанием для начисления и взыскания неустойки, в случае ненадлежащего исполнения обязательств, могут служить: соответствующее условие договора (договорная неустойка), норма акта законодательства (законная неустойка). На наш взгляд, взыскание одновременно законной и договорной неустойки за одно и то же нарушение договора, в том числе ее различных видов (штрафа и пени) недопустимо. Однако в настоящее время в Республике Беларусь сложилась практика взыскания как законного штрафа, так и договорной пени при нарушении обязательств, вытекающих из договора поставки.

Происходит это в силу того, что стороны, как правило, указывают в договоре пению за ненадлежащее исполнение обязательств. Таким образом они устанавливают договорную неустойку. Помимо договорной неустойки, как отмечалось выше, есть еще и законная. Она, в свою очередь, установлена Положением о поставке товаров в Республике Беларусь (далее – Положение), утвержденным постановлением Кабинета Министров от 08.07.1996 № 444 в редакции от 11.10.2011.

Пункт 91 указанного выше Положения гласит, что «за непоставку или недопоставку товара согласно условиям договора поставщик уплачивает