

4. Кулаков, В. Н. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь / В. Н. Кулаков // Сборник научных трудов «Проблемы экономики». – 2019. – № 1(28). – С. 122–132.

5. Бондаренко, Н. Л. Правовой статус самозанятых лиц / Н. Л. Бондаренко // Юстиция Беларуси. – 2021. – № 7 (232). – С. 23–27.

6. Пантелеева, Н. В. К вопросу о субъектах хозяйственного права в условиях развития хозяйственной (предпринимательской) деятельности / Н. В. Пантелеева // Теоретико-прикладные перспективы научного обеспечения современного развития экономики : материалы междунар. круглого стола, Минск, 23 мая 2019 г. / Белорус. гос. ун-т, юридический фак., каф. финансового права и правового регулирования хозяйственной деятельности, Академия управления при президенте Республики Беларусь, Институт управленческих кадров, фак. управления, каф. гражданского и хозяйственного права ; редкол. : В. С. Каменкова, Н. Л. Бондаренко. – Минск, 2019. – С. 70–74.

7. Ершова, И. В. Самозанятость: к вопросу о правовой квалификации / И. В. Ершова, Е. В. Трофимова // Право и бизнес: правовое пространство для развития бизнеса в России : монография : в 4 т. ; под. ред. С. Д. Могилевский (отв. ред) [и др.]. – М. : Проспект, 2020. – Т. 1. – С. 78–85.

8. Зайцева, Л. В. Экономически зависимые самозанятые: различия национальных подходов к определению правового статуса / Л. В. Зайцева // Вестник Томского государственного университета. – 2019. – № 446. – С. 212–222.

ДОГОВОРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА УСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВООТНОШЕНИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОРГОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА: ОСОБЕННОСТИ ДИЛЕРСКОГО (ДИСТРИБЬЮТОРСКОГО) ДОГОВОРА

А. В. Сасс

*Белорусский государственный университет, ул. Ленинградская, 8, 220006,
г. Минск, Беларусь, anthony.sass@yandex.by*

В статье изложены результаты исследования, посвященного правовому регулированию отношений, возникающих между коммерческими организациями при реализации и продвижении товара производителя на внешних товарных рынках (международное торговое

посредничество). Автором обозначена проблема типологии гражданско-правовых договоров, направленных на установление правоотношений международного торгового посредничества.

Ключевые слова: международное торговое посредничество, гражданско-правовой договор, дистрибуция.

Одной из важнейших задач производителя товара является развитие и повышение эффективности механизмов торговли данным товаром, ведущие к увеличению прибыли. При этом следует понимать, что, когда речь заходит о международной, в частности экспортной, торговле, дополнительным «обременяющим элементом» для производителя становится необходимость изучения иностранного товарного рынка и существующих на нем механизмов торговли.

В научной литературе применительно к вопросу повышения эффективности механизмов экспортной торговли сегодня отмечается все возрастающая роль специальных субъектов – коммерческих организаций, содействующих производителям в продвижении и реализации их товаров на внешних рынках.

Интересно мнение Н. В. Кузнецовой, которая, исследуя систему субъектов коммерческого (торгового) права, справедливо отмечает, что «в юридической литературе не сложилась единая терминология в отношении субъектов, чья деятельность способствует реализации и продвижению товаров на рынке.

Их называют лицами, содействующими торговле; лицами, оказывающими сопутствующие купле-продаже услуги; субъектами, содействующими продвижению товаров на рынке; вспомогательным звеном торговли и др.» [1, с. 110].

Вместе с тем, полагаем, что наиболее удачным именованием обозначенных субъектов является термин «торговые посредники», а точнее, поскольку названные субъекты содействуют продвижению и реализации товаров производителя преимущественно на внешних рынках – «международные торговые посредники».

Возрастающая роль международного торгового посредничества понятна: посредник всегда осуществляет свою деятельность в рамках конкретного товарного рынка, следовательно, хорошо знает этот рынок и понимает существующие условия ведения торговли, в то время как для производителя углубленное изучение особенностей каждого рынка, на

котором осуществляется сбыт его товаров, является задачей весьма дорогостоящей и трудновыполнимой.

Таким образом, экономическая природа международного торгового посредничества выражается в его направленности на оптимизацию торговых отношений и повышение их эффективности путем содействия, оказываемого торговым посредником производителю, применительно к продвижению и непосредственному сбыту товаров производителя на внешних рынках. При этом, взаимодействие производителя и торгового посредника происходит посредством построения и в рамках т.н. «сбытовой» или же «товарно-сбытовой» сети [2, с. 193].

В то же время, юридическая природа международного торгового посредничества не так однозначна.

Так, известно, что источником возникновения гражданско-правового обязательства, опосредующего отношения международного торгового посредничества, является гражданско-правовой договор [3, с. 223].

Но что это за договор?

Представляется, что ряд авторов, исследующих данный вопрос в своих работах, подходят к ответу на него несколько узко, предлагая сводить существующее многообразие форм взаимодействия между производителем (продавцом) и международным торговым посредником к понятию дистрибьюторского договора. Примечательно при этом, что понятие этого договора является «собирательным», ведь он не поименован ни в законодательстве Республики Беларусь, ни в законодательстве Российской Федерации, ни в законодательстве других стран-участниц ЕАЭС.

Вместе с тем, международная коммерческая практика и научная литература позволяют заключить, что «базовые» экономические отношения международного торгового посредничества, в зависимости от присущей им внутренней специфики, могут обретать форму правоотношений (в виде гражданско-правовых обязательств) посредством следующих договоров:

- агентский договор (договор комиссии, договор поручения, договор консигнации);
- дистрибьюторский (дилерский) договор;
- договор франчайзинга (договор коммерческой концессии);
- договор «случайного» посредничества [4].

Здесь следует обозначить, что в ряде случаев многообразие договорных конструкций объясняется существующими особенностями

законодательства отдельных стран, в то время как в действительности существенных различий между ними обнаружить не удастся.

Косвенное подтверждение данного тезиса можно встретить в трудах профессора Я. И. Функа, который, изучая одну из форм торгового посредничества, описанную Международной торговой палатой в Типовом коммерческом агентском контракте, отмечает, что «данная форма в праве Российской Федерации, Республики Беларусь и иных государств осуществляется на основе договоров комиссии, коммерческого представительства (поручения), агентского договора, договора консигнации» [5, с. 2].

На наш взгляд, аналогичным образом ситуация складывается применительно к следующим «договорным парам»: договор франчайзинга и договор коммерческой концессии, договор дилерства и договор дистрибьюции.

Вместе с тем, каждому из представленных выше четырех «договорных блоков» действительно корреспондирует определенная разновидность отношений торгового посредничества, а значит эти договоры наделены отличительными особенностями по отношению друг к другу.

Так, например, «агентская форма» посредничества предполагает, что одна сторона, действуя в рамках данного другой стороной («принципалом») поручения, обязуется содействовать деловой активности принципала в форме совершения конкретных действий – от имени принципала и за определенное вознаграждение либо от своего имени и за определенное вознаграждение.

В то же время анализ отношений торгового посредничества, обличенных в форму дистрибьюторского (дилерского) договора позволяет заключить, что в данном случае торговый посредник уже не является агентом другой стороны («производителя») в традиционном юридическом понимании этого термина – «лицо, действующее в рамках поручения и не принимающее на себя финансовые риски»; но является лицом, содействующим деловой активности производителя в форме реализации на определенной территории (как правило, определенном внешнем рынке) его товаров, но от своего имени, за свой счет, на свой риск, следовательно он: а) приобретает право собственности на указанные товары и

б) осуществляет ряд мероприятий по продвижению указанных товаров на обозначенной территории в целях повышения их конкурентоспособности и увеличения собственной прибыли.

Дистрибьюторский (дилерский) договор также отличается и от договора франчайзинга соответствующего вида – договора сбытового франчайзинга, согласно которому торговый посредник (франчайзи) оказывает аналогичное содействие производителю (правообладателю, франчайзеру), но с получением от производителя (правообладателя, франчайзера) лицензионного комплекса, то есть определенного перечня лицензий, в том числе лицензии на товарный знак или знак обслуживания; следовательно, такой посредник реализует товары пусть и от своего имени, но под «торговой маркой» производителя (правообладателя).

На основании изложенного предлагается обозначить следующее.

Экономические отношения международного торгового посредничества могут обретать правовую форму посредством различных договоров, каждый из которых призван учесть и максимально полно отразить специфику той или иной формы взаимодействия производителя (продавца) и международного торгового посредника. Представляется, что в своей совокупности данные договоры могут быть именованы договорами, направленными на установление правоотношений международного торгового посредничества (или же иным аналогичным образом).

Особое внимание в научной литературе уже традиционно уделяется одной из разновидностей таких договоров – дилерскому (дистрибьюторскому) договору. Представляется, что повышенное внимание в данном случае вызвано определенной неполнотой правового регулирования (применительно к законодательству стран-участниц ЕАЭС), поскольку данный договор, в отличие от иных рассмотренных нами ранее, не поименован в законодательстве ни одной из стран-участниц ЕАЭС. Вместе с тем, этот договор безусловно имеет ряд особенностей, отличающих его от иных договоров, направленных на установление правоотношений международного торгового посредничества. Иными словами, он лучше подходит для надлежащего правового урегулирования экономических отношений дистрибуции нежели, например, агентский договор.

Более того, многими авторами отмечается широкое практическое применение данной договорной формы в торговой практике субъектов хозяйствования, пусть она и представляет собой, по сути, непоименованный договор; отмечается и наличие ряда противоречий, вызванных отсутствием специального правового регулирования

дистрибьюторских (дилерских) договоров, нашедших свое отражение в судебной практике [2, с. 194 ; 6, с. 18].

В этой связи дальнейшее доктринальное изучение данного договора и его особенностей, а также последующее закрепление данного договора в законодательстве стран-участниц ЕАЭС, в том числе законодательстве Республики Беларусь, наряду с иными договорами, направленными на установление правоотношений международного торгового посредничества, видится закономерным и необходимым. Представляется, что такое действие станет необходимым шагом на пути к созданию единообразной и прозрачной практики в сфере торговых отношений между субъектами хозяйствования, а вслед за ней – и судебной практики в соответствующей области.

Список использованных источников

1. Кузнецова, Н. В. О субъектах коммерческого (торгового) права / Н. В. Кузнецова // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) : сб. науч. тр. / Московский государственный юридический университет имени О. Е. Кутафина ; гл. ред. Ю. Г. Шпаковский. – Москва, 2020. – № 7(71) – С. 105–112.
2. 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. 3 / Белорус. гос. ун-т ; сост. : Е. В. Бабкина, А. Е. Вашкевич. – Минск, 2011. – С. 193–205.
3. Сасс, А. В. К вопросу о классификации обязательства, опосредующего отношения международного торгового посредничества / А. В. Сасс // Актуальные проблемы гражданского права : сб. науч. тр. / Междунар. ун-т «МИТСО» ; гл. ред. Н. Л. Бондаренко. – Минск, 2022. – № 1(19). – С. 219–233.
4. ICC Model Contracts & clauses [Electronic resource]. – Mode of access: <https://iccwbo.org/resources-for-business/model-contracts-clauses/>. – Date of access: 08.10.2022.
5. Функ, Я. И. Право международной торговли: договоры международной купли-продажи товаров и международного торгового посредничества : в 3 кн. / Я. И. Функ. – Минск : Дикта, 2005. – Кн. 3 : Международное торговое посредничество. – 296 с.

6. Мозгов, М. В. Квалификация и правовое регулирование дистрибьюторских договоров: предложения по изменению законодательства / М. В. Мозгов // Арбитражная практика. – 2009. – № 10. – С. 15–18.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

У. В. Селявко

*Белорусский государственный университет, ул. Ленинградская, 8, 220006,
г. Минск, Беларусь, Ulya.Selyavko@bk.ru*

Ю. Г. Конаневич

*Белорусский государственный университет, ул. Ленинградская, 8, 220006,
г. Минск, Беларусь, konanewitsch@yahoo.com*

В современной научной и учебной литературе преимущественно отсутствует понимание природы и сущности корпоративных отношений и корпоративного права, а также фактического объема корпоративных правоотношений в общем массиве общественных отношений, что свидетельствует не только об отсутствии у корпоративных отношений доктринальной основы, но и значительных проблемах в их идентификации. Корпоративные отношения зачастую воспринимаются либо как нечто обособленное от хозяйственных правоотношений, либо же как элемент последних, однако ограниченный лишь пределами института корпорации. Последнее обстоятельство усложняет восприятие корпоративных отношений еще и по той причине, что в настоящее время в Республике Беларусь не сложилось доктринального понимания того, что же корпорация есть на самом деле.

Ключевые слова: корпоративное управление, ведомственное управление, корпоративные правоотношения, корпоративное право

Современное общество невозможно представить без интенсивного совершенствования системы общественных отношений и ее технологической основы. В определенной мере можно констатировать, что наблюдается непрерывный процесс ежедневного усложнения системы