

свободной торговли. В целом, если усилия частного сектора будут обеспечены государственной поддержкой на постоянной основе и по всем направлениям, у лизинга в странах СНГ – большое будущее.

В заключение хотелось бы отметить, что в государствах – участниках СНГ проводится работа по совершенствованию и принятию новых законодательных актов, регулирующих отношения в межгосударственной инвестиционной деятельности. Определен ряд необходимых межгосударственных правовых актов, которые при их принятии закроют имеющиеся правовые пустоты и будут способствовать созданию оптимального межгосударственного правового инвестиционного пространства. Эти документы позволят создать наиболее благоприятную на сегодняшний день правовую среду для эффективного развития межгосударственных инвестиционных отношений в СНГ. В то же время наблюдается недостаточная активность государств – участников СНГ в вопросах ратификации многосторонних правовых документов Содружества, в частности, по инвестиционной деятельности (наиболее активны Беларусь и Таджикистан). Реализация выше обозначенных предложений, на наш взгляд, будет способствовать активизации интеграционных процессов, повышению уровня благосостояния населения в государствах – участниках СНГ.

В. Б. Корзун

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Изучение права Европейского Союза в сфере регулирования франчайзинговых отношений представляет особый интерес. Известно, что универсальное регулирование франчайзинга на сегодняшний день отсутствует. В такой ситуации в Европейском Союзе найден оптимальный способ правового регулирования франчайзинговых отношений. Европейское право закрепило лишь общие рамки регулирования франчайзинга, установило круг запретительных норм, более детальное регулирование данных отношений оставив на усмотрение сторон по договору. Такой способ правового регулирования представляется весьма удачным ввиду сложности и комплексности рассматриваемых отношений.

Правовое регулирование франчайзинга в Европейском Союзе началось с рассмотрения Европейским Судом вопроса о противоречии некоторых положений договора франчайзинга европейскому праву конкуренции. Вопрос о нарушении франчайзинговым договором пра-

ва Сообществ возник в связи со ст. 81 (бывшая ст. 85) Договора, учреждающего Европейское Сообщество. Данная статья, в частности, запрещает ограничение конкуренции и признает недействительными любые соглашения, решения или согласованные действия (далее – соглашения), направленные на прямое или косвенно фиксирование цен купли или продажи, других условий торговли; ограничение или контроль производства, рынков, технического развития или инвестиций; раздел рынков или источников сырья. Вместе с тем, ч. 3 данной статьи устанавливает изъятие из общего правила о запрете и недействительности подобного рода соглашений предприятий, если такие соглашения способствуют улучшению производства или распространению товаров, экономическому или техническому прогрессу и одновременно не налагают на предприятия ограничения, которые не являются необходимыми для достижения этих целей, и не предоставляют таким предприятиям возможность уничтожить конкуренцию в отношении значительной части определенной продукции.

Дело "*Pronuptia de Paris GmbH v Pronuptia de Paris Irmgard Schillgalis*" – первое дело Европейского Суда, затронувшее вопрос франчайзинга – стало своего рода толчком для дальнейших действий институтов Сообществ по регулированию франчайзинга. Вслед за решением Суда по делу *Pronuptia* Комиссией ЕС было вынесено 5 решений о применимости изъятия ч. 3 ст. 81 в отношении отдельных франчайзинговых систем (решения по *Yves Rocher*, *Pronuptia*, *Computerland*, *ServiceMaster* и *Charles Jourdan*).

Следующим шагом на пути становления правового регулирования франчайзинга в Европейском Союзе стало принятие Комиссией ЕС регламента № 4087/88 (*the Block Exemption Regulation on Franchise Agreements*). Регламент применялся лишь к франчайзинговым договорам в области розничной продажи товаров и впервые в рамках ЕС закрепил допустимые ограничения конкуренции, которые могли быть включены в договор франчайзинга, а также перечень недопустимых ограничений. Данный регламент действовал до конца мая 2000 г., когда ему на смену пришел новый акт – регламент ЕС № 2790/1999 (*the Block Exemption Regulation on Vertical Restraints*). Регламент ЕС № 2790/1999 установил своего рода "безопасную гавань" для франчайзинговых договоров, при определенных условиях позволяя им избегать действия ч. 1 ст. 81, то есть положений о запрете соглашений, которые могут предотвращать, ограничивать или нарушать конкуренцию. Именно последний из упомянутых регламентов составляет сегодня основу правового регулирования франчайзинга в рамках ЕС, поэтому рассмотрим его положения более подробно.

Регламент касается вертикальных соглашений, подпадающих под действие ст. 81, которые одновременно удовлетворяют условиям об изъятии ч. 3 ст. 81. Под *вертикальными соглашениями* регламент по-

нимает соглашения двух или более предприятий, каждое из которых для целей соглашения рассматривается как функционирующее на различном уровне производственной или дистрибьюторской сети, и содержащие положения, по которым стороны могут покупать, продавать или перепродавать определенные товары или услуги. Сюда же включены соответствующие согласованные действия. Франчайзинг прямо не упоминается в регламенте, однако, он рассматривается в официальном руководстве Комиссии ЕС к нему. Данное руководство весьма важно для понимания регламента, так как Комиссия с самого начала заявила, что считает себя связанной его положениями.

Под действие регламента попадают франчайзеры, которым принадлежит не более 30 % соответствующего рынка. Соглашения, жестко нарушающие конкуренцию, например, путем установления минимальных или фиксированных цен перепродажи, не подпадают под изъятие регламента независимо от доли на рынке соответствующих предприятий.

Эксклюзивные территории как таковые запрещаются регламентом: независимо от местонахождения франчайзи должны иметь право активно способствовать распространению своих товаров конечным потребителям. Франчайзи может быть запрещено продавать товар не-согласованным дилерам вне сети.

Положения о неконкуренции на срок более 5 лет также запрещаются. Речь идет о положениях, которые прямо или косвенно запрещают франчайзи производить, покупать, продавать или перепродавать товары (услуги), конкурирующие с товарами (услугами) по договору. Речь также идет о ситуациях, когда франчайзинговый договор прямо или косвенно устанавливает обязанность франчайзи закупать у франчайзера или другого определенного им покупателя более 80% от общего количества приобретаемых франчайзи товаров (услуг). Если франчайзер не занимает доминирующее положение на рынке и положения о неконкуренции являются необходимыми для сохранения общей идентичности и репутации франчайзинговой сети, такие положения разрешаются. При определенных условиях во франчайзинговый договор могут быть включены также положения о запрете конкуренции и после окончания срока действия такого договора. Таковы основные требования нового регламента в отношении франчайзинга.

Несомненно, франчайзинг, а в особенности, международный франчайзинг, представляет не только теоретический, но и практический интерес. Для белорусских субъектов хозяйствования использование договора франчайзинга весьма выгодно, так как позволяет привлечь иностранные инвестиции, использовать уже проверенные временем технологии и способы ведения бизнеса. Поэтому изучение права Европейского Союза не только интересно, но и чрезвычайно важно с точки зрения заимствования положительного опыта, накопленного европейскими государствами в области регулирования франчайзинга.