

## **РОЗДІЛ III. ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО ТА ЦИВІЛЬНИЙ ПРОЦЕС; МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО**

УДК 347.44: 336.763

### **ЩОДО ПИТАННЯ ПРО ДИЛЕРСЬКИЙ ДОГОВІР: ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ І ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ**

Бутрин-Бока Н.С., к.ю.н, доцент

*Тернопільський національний економічний університет,  
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, Україна  
butrin-n@mail.ru*

Дослідження присвячене аналізу правової природи дилерського договору, визначенню його особливостей. Автором проведено правову оцінку регулювання відносин, пов'язаних із дилерським договором. Крім того, зроблено певні висновки.

*Ключові слова: корпоративні права, акціонерні товариства, дилерський договір, дилер, право власності, представництво, цінний папір, акція.*

### **К ВОПРОСУ О ДИЛЕРСКОМ ДОГОВОРЕ: ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ И НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ**

Бутрин-Бока Н.С.

*Тернопольский национальный экономический университет, ул. Львовская, 11, г. Тернополь, Украина  
butrin-n@mail.ru*

Исследование посвящено анализу правовой природы дилерского договора, определению его особенностей. Автором проведена правовая оценка регулирования отношений, связанных с дилерским договором. Кроме того, сделаны определенные выводы.

*Ключевые слова: корпоративные права, акционерные общества, дилерский договор, дилер, право собственности, представительство, ценная бумага, акция.*

### **TO THE ISSUE OF DEALER AGREEMENT: LEGAL ANALYSIS AND SOME FEATURES**

Butryn-Boka N.S.

*Ternopil National Economic University, St. Lvivska, 11, Ternopil, Ukraine  
butrin-n@mail.ru*

As a dealer agreement is relatively new in civil law and is characterized by certain features and, moreover, the judicial practice also has problems, thus the relevance of the research is undoubtedly important.

It should be noted and agreed that the formation of dealer agreements has its own advantages for a producer, among which are: entrance to new markets; provision of advertising in the distributor's region; possibility to receive payment for goods immediately after its delivery (as distinct from consignments), and others. For a distributor, this agreement also has certain advantages.

Dealer agreements envisage passing of the title of the goods to the dealer (mediator), who takes on the obligation to conduct its further realization to direct consumers on terms specified by the dealer agreement. The object of the latter is a commission of purchase and sale actions and provision of services on further market promotion (sales) of a product to the third party (retail consumers), which gives grounds to recognize these deals as mixed or non-defined agreements.

A feature of the dealer agreement lies in the fact that purchase and sale are performed not under the condition (resolutive or termination) but the cross obligation of the dealer (buyer).

Thus, the conducted analysis allows making the following conclusions: dealer activity is a separate type of intermediary activity. The agreement is compensation, bilateral, terminal. The dealer agreement should be considered as a deal, according to which one party (supplier) delivers goods (services) to the dealer, who is obliged to resell direct (retail) consumers in the defined territory at agreed prices, and also to

provide services related to the placement of goods on the terms of such an agreement; a separate type of dealer activity is an activity in security trading, conclusion by a stockjobber of civil agreement on securities other financial instruments in his own name and at his own expense for the purpose of resale, except as provided by law.

*Key words: corporate laws, joint-stock companies, dealer agreement, dealer, right of ownership, representative office, security, stock.*

З урахуванням усіх привілеїв дилерські договори справедливо можна зарахувати до особливого виду відносин посередництва. У юридичному розумінні термін «посередництво» прийнято розглядати у вузькому та широкому значеннях. Посередництво у вузькому значенні – це діяльність посередника, яка спрямована лише на сприяння в укладенні угод на підставі умов, створених безпосередню контрагентами (просте посередництво). Зазвичай фігура такого посередника розглядається в юридичній літературі шляхом його порівняльно-правового аналізу з представником, а їх розмежування здійснюється за юридичним критерієм.

Проблеми комерційного представництва розглядалися Г. Сальніковою, Ю. Свядосцем та іншими, але переважно в контексті загальнотеоретичної характеристики посередницьких договорів, порівняльного аналізу їх окремих різновидів або суто прикладного порядку укладення і змісту договірних зобов'язань.

Оскільки дилерський договір є відносно новим у цивілістиці та окреслює себе певними особливостями, а крім того, існують проблеми й у судовій практиці, актуальність дослідження, безумовно, важлива. Визначення певної особливості правової природи і є завданням статті.

Питанням дослідження фінансового ринку насамперед присвячені праці вчених-економістів. Економічним аспектам фінансового ринку присвячені праці В. Ходаківської, О. Іваницької, В. Шелудько. Окремі аспекти здійснення дилерської діяльності на фінансовому ринку досліджували правознавці А. Нестеренко, О. Ящищак. Особливості правового статусу первинних дилерів вивчали В. Павлов, М. Трофімчук, С. Лондар, В. Башко. Правовий статус саморегульованих організацій на фінансовому ринку досліджували О. Ящищак, О. Кологойда. Загальнотеоретичні питання здійснення дилерської діяльності окреслювали в працях В. Семеусов, Є. Шустерман, Р. Майданик, В. Резнікова, С. Бервено. У наш час у розроблення проблеми впливу державних цінних паперів на економічну систему значний внесок зробили зарубіжні дослідники: М. Алексєєв, В. Никифорова, В. Островська, Ю. Данілов, Д. Коен, В. Муратов, С. Майоров, М. Обстфельд, Дж. Сакс та інші.

Проаналізуємо твердження науковців. Г. Сальнікова в дисертаційному дослідженні «Правове регулювання посередництва в підприємницькій діяльності» з'ясувала, що посередницьке правовідношення є як зобов'язанням, за якому одна особа (посередник) зобов'язується сприяти іншій особі (клієнту) в установленні, зміні або припиненні правовідносин у сфері підприємницького обороту, а клієнт зобов'язується оплатити надану послугу. Підставою виникнення посередницького правовідношення є договір. Автор відзначає, що специфіка змісту посередницького правовідношення визначається метою, з якою в нього вступають клієнт і посередник, – сприяння в установленні нового правовідношення з третіми особами. Тому об'єктом і матеріальним змістом посередницького правовідношення є активні дії щодо надання послуг контрагентам. Посередницьке правовідношення має майновий характер [1, с. 8].

Відносини комерційного представництва регулюються нормами як Цивільного кодексу (далі – ЦК) України, так і Господарського кодексу (далі – ГК) України [2].

У ст. 243 ЦК України ці відносини розглядаються як комерційне представництво. Комерційним представником є особа, яка постійно й самостійно виступає представником підприємців під час укладення ними договорів у сфері підприємницької діяльності.

Комерційне представництво одночасно кількох сторін правочину допускається за згодою цих сторін і в інших випадках, установлених законом [2].

Повноваження комерційного представника можуть бути підтверджені письмовим договором між ним та особою, яку він представляє, – довіреністю [2].

Варто звернути увагу на те, що довіреність не є єдиним документом на підтвердження повноважень комерційного представника. Через «або» в ст. 243 ЦК України окремо згадується письмовий договір [2].

Комерційне представництво, за нормами ЦК України, є різновидом загального поняття представництва згідно зі ст. 237 ЦК України. Кодекс визначає таке представництво, як праввідношення, в якому одна сторона (представник) зобов'язана або має право вчинити правочин від імені другої сторони, яку вона представляє. Не є представником особа, яка хоча й діє в чужих інтересах, але від власного імені, а також особа, уповноважена на ведення переговорів щодо можливих у майбутньому угод [2]. Загальне представництво виникає на підставі договору, закону, акта органу юридичної особи та з інших підстав, установлених актами цивільного законодавства [2].

Л. Костенко, ототожнюючи дилерський договір із дистриб'юторським, зазначає, що основою побудови взаємовідносин між виробниками товару, дистриб'юторами й дилерами є господарський договір. Сторони договору укладають його, виходячи з власних потреб і зиску та використовуючи ті норми законодавства, які регулюють інші види договорів і які можна використати під час укладення дистриб'юторських договорів (наприклад, поставки, комісії, консигнації, комерційної концесії, франчайзингу тощо). Зупинимося більш детально на деяких особливостях дистриб'юторських відносин і договорах, що їх установлюють [3].

Варто зазначити, що укладання дистриб'юторських договорів для виробника має свої плюси, серед яких – вихід на нові ринки збуту; забезпечення реклами свого товару в регіоні, де знаходиться дистриб'ютор; можливість отримати плату за товар зразу ж після його поставки (на відміну від консигнації); виключає ризик збитків і псування товару на території іншої країни (якщо дистриб'ютор – іноземна фірма), оскільки право власності на товар переходить до дистриб'ютора зразу ж після його придбання [3].

Певні переваги має такий договір і для дистриб'ютора. Зокрема, як посередник він має велику підприємницьку незалежність, самостійно встановлює відпускні ціни; має можливість отримати монопольне право на продаж товарів виробника на певній території. Особливо це вигідно і престижно, коли виробник є відомою компанією з гарною репутацією на ринку [3].

Дилерські договори передбачають перехід права власності на товар до дилера (посередника), який зобов'язується провести його подальшу реалізацію безпосереднім споживачам на умовах, визначених дилерським договором. Останні мають своїм предметом учинення дій із купівлі-продажу й надання послуг із подальшого просування (реалізації) товару на ринку третім особам (роздріб ним споживачам), що дає підстави визнавати такі правочини змішаними або непоіменованими договорами (*innominati contractus*), тобто правочинами, які прямо не передбачені серед самостійних договірних типів і не суперечать закону. Такі договори визнаються правомірними в силу диспозитивності цивільно-правового регулювання, передбаченого ст. ст. 4 і 151 ЦК України, оскільки вони хоча й не передбачені законом, але йому не суперечать.

Природа дилерського договору невідривно впливає з визнаних доктринами й формалізованим цивільним правом розумінням непоіменованих і змішаних договорів, виділення яких у доктрині ґрунтується на відмінностях легального закріплення в цивільному законодавстві [4, с. 106].

Особливість дилерського договору полягає в тому, що купівля-продаж здійснюється не під умовою (відкладальною чи скасувальною), а під зустрічне зобов'язання дилера (покупця) здійснювати послуги з просування такого чи аналогічних товарів на відповідному ринку. Потреба у формуванні цього нового для нашого права типу договору зумовлена ускладненням умов конкуренції та вимог до реалізації й обслуговування окремих груп товарів. Виробники та оптові продавці, зацікавлені в стабільних продажах товарів, згоджуються на надання пільгових умов покупцю (знижки продажної ціни, безоплатне надання послуг післягарантійного обслуговування тощо) під зобов'язання оптових покупців (дилерів) надавати рекламні, інформаційні, сервісні (ремонтні, консультаційні тощо) послуги з просування поставлених і майбутніх до продажу товарів [4, с. 106].

За своїм характером дилерський договір належить до підприємницьких (неспоживчих) правочинів. Продавець або обидві сторони такого договору завжди є суб'єктами підприємницької діяльності, що зумовлено метою подальшої реалізації проданого дилеру товару безпосереднім споживачам. Розуміння дилерського договору, змішаного підприємницького (неспоживчого) договору з елементами купівлі-продажу й угоди про надання послуг зумовлює необхідність застосування до відносин за цим договором у відповідних частинах положень актів цивільного законодавства про договори купівлю-продаж і надання послуг [4, с. 106].

Дилерський договір (англ. *dealer* – торговець, агент) є довгостроковою угодою, згідно з якою одна сторона – дилер, зазвичай суб'єкт підприємницької діяльності, підтримує господарський зв'язок із другою стороною – генеральним постачальником (виробником, імпортером) – на підставі довгострокового договору та реалізує за погодженими цінами на певній частині території країни товари (послуги), надані виробником (імпортером) із відповідними знижками, але за умови досягнення певного обсягу товарообороту. Дилерські (дистриб'юторські) договори, договори економічного посередництва спрямовані на сприяння комерційній реалізації товарів і/або послуг між підприємцями-продуцентами й оптовими торговцями або між оптовими й роздрібними торговцями, а також між зазначеними підприємцями та індивідуальними покупцями (споживачами) товарів і/або послуг. Серцевиною домовленостей дилерських договорів є умови про передачу продавцем (постачальником, виробником) товару у власність дилера (розповсюджувача, дистриб'ютора) із зобов'язанням наступного його перепродажу своїй клієнтурі через власну роздрібну торгову мережу. Дилер, не будучи формально юридичним представником, економічно пов'язує своїми операціями виробника чи оптового торговця з ринком, виконує з економічного погляду посередницькі функції. Юридичні та економічні наслідки перепродажу повністю покладаються на такого посередника (тобто дилера), а його прибуток визначається різницею покупної й перепродажної ціни товару, а також за рахунок зміни курсу валют і цінних паперів [4, с. 106].

Дилерським договором передбачається рекомендоване значення відпускнуої ціни, хоча це не означає заборону дилеру продавати продукцію в регіоні за іншою, більш високою, ціною. Однак дилер попереджається, що в цьому випадку продавець (постачальник) залишає за собою право поставити товар у цей регіон кінцевому споживачеві саме за ціною, що рекомендується. Договором може передбачатися право продавця на підвищення передбачених договором цін або зміну асортименту й кількості товару, що підлягає поставці, якщо дилер неналежно виконує обов'язки щодо сплати товару за дилерським договором [4, с. 106].

Право власності на придбане майно виникає в дилера з моменту його передачі, якщо договором не передбачено інше (на умовах відстрочки, розстрочки тощо).

Зазвичай дилерський договір містить також положення про порядок використання фірмового найменування постачальника, проведення реклами й маркетингу, відповідальність сторін тощо [4, с. 106].

Як ми знаємо, дилерська діяльність дуже поширена на фінансовому ринку, на фондовому ринку вважається господарсько-торговельною. Така діяльність на фондовому ринку може бути розділена на дилерську діяльність і первинну дилерську діяльність. Первинним дилером в Україні може виступати лише банк. Особливість первинної дилерської діяльності полягає в здійсненні торгівлі цінними паперами, емітованими державою, на відміну від дилерської діяльності на ринку цінних паперів. Підтримуємо думку, що якщо проводити паралель між дилерством на товарному ринку та на ринку цінних паперів, то первинне дилерство на ринку цінних паперів можна порівняти з ексклюзивним дилерством на товарному ринку. Підтвердженням такої позиції, на нашу думку, є таке: 1) обмежене коло покупців (дилерів), яким постачається товар (цінні папери); 2) фіксація в договорі кількості товарів (цінних паперів), які дилер зобов'язаний придбати в постачальника за певний період; 3) особливі умови купівлі-продажу (зменшена ціна) [5, с. 38].

Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначає, що дилерська діяльність – укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів від свого імені й за свій рахунок з метою перепродажу, крім випадків, передбачених законом [6].

Торговець цінними паперами може провадити дилерську діяльність, якщо має сплачений коштами статутний капітал у розмірі не менше як 500 тисяч гривень [6]. У статутному капіталі торговця цінними паперами частка іншого торговця не може перевищувати 10 відсотків [6].

Відповідно до Правил (умов) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами, предметом дилерського договору є купівля, продаж, позика або міна цінних паперів чи інших фінансових інструментів. Окрім того, дилерський договір, має містити:

- а) реквізити ідентифікації цінного папера або іншого фінансового інструмента;
- б) кількість цінних паперів або інших фінансових інструментів (у разі придбання цінних паперів інституту спільного інвестування їх кількість визначається з урахуванням ст. 56 Закону України «Про інститути спільного інвестування»);
- в) суму договору;
- г) умови й термін/строк оплати цінних паперів або інших фінансових інструментів, які є об'єктом цивільних прав за договором;
- д) умови і строк здійснення переходу прав власності на цінні папери або інші фінансові інструменти;
- е) спосіб проведення розрахунків (із дотриманням/без дотримання принципу «поставка цінних паперів проти оплати»);
- ж) місце виконання договору (на фондовій біржі/поза фондовою біржею) [7].

Інститут первинних дилерів – це спеціальна угода між урядом і фінансовими посередниками, що працюють на ринку державних облігацій. Угода є добровільною для обох сторін і може мати досить неформальний характер, такий як Меморандум про взаєморозуміння, або базуватися на формальному документі, що є юридично обов'язковим. Звичайно, первинні дилери отримують певні привілеї й пільги, такі як переважний доступ до первинного ринку. Зі свого боку дилери перебирають низку зобов'язань, спрямованих на поліпшення функціонування первинного і вторинного ринку державних цінних паперів і ліквідності на цих ринках. Як третій наслідок, уряд і дилери, що можуть бути банками або іншими фінансовими установами, можуть отримати переваги від домовленості [8].

Первинними дилерами є визначені Мінфіном банки, які взяли на себе зобов'язання співпрацювати з Міністерством у частині розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів в обмін на виключне право участі в розміщеннях облігацій внутрішніх державних

позик (далі – облігації) та переважне право брати участь в інших операціях, що проводить Мінфін із такими облігаціями [9].

Актуальним для розуміння правової природи відносин комерційного представництва є Постанова Вищого господарського суду України (далі – ВГСУ) від 26.09.2012 по справі № 5006/20/8/2012.

ТОВ «...» (далі – Позивач) звернулося до ТОВ «П. ...» (далі – Відповідач) про визнання недійсними окремих пунктів дилерського договору. Господарськими судами попередніх інстанцій встановлено, що, відповідно до умов цього договору, постачальник зобов'язується передати, а дилер прийняти права та обов'язки з розповсюдження на території України продукції постачальника. Крім цього, передбачено, що постачальник зобов'язується виготовити й передати у власність дилера, а дилер приймати й оплачувати отриману продукцію в порядку та на умовах, передбачених цим договором;

Розділом 4 спірного дилерського договору передбачені зобов'язання дилера, до яких, зокрема, належать зобов'язання щодо розповсюдження продукції постачальника на території, зазначеній у п. 2.1 договору, сприяти збільшенню обсягів продажів продукції постачальника; зокрема здійснювати самостійно й за власний рахунок пошук покупців на продукцію та здійснювати від свого імені й за свій рахунок покупку продукції та її реалізацію споживачам [10].

Розділом 5 дилерського договору передбачені зобов'язання відповідача, зокрема постачальник передає дилеру право бути представником продукції на території, зазначеній у п. 2.1 договору [10].

Відповідно до п. 5.2 дилерського договору, постачальник не займається самостійним збутом продукції на території діяльності дилера, зазначеній у п. 2.1 договору. У разі звернення безпосередньо до постачальника потенційних покупців, розташованих на території діяльності дилера, постачальник не веде з ними переговори безпосередньо та не укладає з ними договори, а направляє їх до дилера для ведення переговорів і укладення договорів [10].

Пункт 5.3 дилерського договору передбачає, що постачальник зобов'язується більше ні з ким не укладати дилерські договори про просування продукції постачальника на території діяльності дилера [10].

В обґрунтування позову позивач із посиланням на ст. 207 ГК України зазначає, що спірні пункти дилерського договору суперечать ст. ст. 29, 30, 32, 34 ЦК України і ст. 10 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції». Крім того, наполягає на тому, що керівник товариства не вправі підписувати договір та укладати будь-яку угоду, яка не відповідає Статуту товариства й позбавляє товариство позивача можливості вільно здійснювати, без будь-яких обмежень, основні види економічної діяльності [10].

Доводи заявника про те, що відповідач виступає як представник, тобто дилерський договір містить ознаки, крім договору поставки, інституту представництва, безпідставні, оскільки, відповідно до ч.ч. 1, 2 ст. 237 ЦК України, представництвом є правовідношення, в якому одна сторона (представник) зобов'язана або має право вчинити правочин від імені другої сторони, яку вона представляє. Не є представником особа, яка хоча й діє в чужих інтересах, але від власного імені, а також особа, уповноважена на ведення переговорів щодо можливих у майбутньому угод. Тим часом спірний дилерський договір чітко зазначає, що дилер здійснює від свого імені й за свій рахунок як купівлю продукції (в контексті п. 2.1 договору отримує права та обов'язки на отриману продукцію), так і її реалізацію (п. 4.3 договору) [10].

ВГСУ окремо відзначив, що коло угод, які мають право укладати суб'єкти господарювання, не визначається якимось вичерпним переліком і не обмежується лише тими угодами, що впливають із основного змісту їх діяльності. Отже, недійсними за вказаною в ч. 1 ст. 207 ГК

України основою повинні визнаватися лише ті угоди, які прямо суперечать цілям юридичної особи, зазначеним у законі, який регулює його діяльність, або в установчих документах [10].

Отже, з проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

- дилерська діяльність є окремим видом посередницької діяльності. Договір є оплатним, двостороннім, строковим. Під дилерським договором необхідно розуміти такий правочин, відповідно до якого одна сторона (постачальник) здійснює поставку товару (послуг) дилеру, який зобов'язується перепродати безпосереднім (роздрібним) споживачам на визначеній території за погодженими цінами, а також надання послуг, пов'язаних із розміщенням товарів на умовах такого договору. Право власності на придбане майно виникає в дилера з моменту його передачі, якщо договором не передбачено інше (на умовах відстрочки, розстрочки тощо).
- окремим видом дилерської діяльності є дилерська діяльність щодо здійснення торгівлі цінними паперами, укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів від свого імені та за свій рахунок з метою перепродажу, крім випадків, передбачених законом.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Сальнікова Г.І. Правове регулювання посередництва в підприємницькій діяльності : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Г.І. Сальнікова. – Х., 2003. – 12 с.
2. Теньков С. Як правильно оформити комерційне посередництво: дилери, агенти, принципал ... / С. Теньков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uris-c.com.ua/2013/12/10/>.
3. Костенко Л. Особливості укладення дистриб'юторських (дилерських) договорів в Україні / Л. Костенко // Юстиніан. – 2006. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2339>.
4. Бервено С.М. Поняття Дилерського договору (цивільно-правові аспекти) / С.М. Бервено // Право і безпека. – 2005. – № 3. – С. 104–110.
5. Орленко Б. Особливості здійснення діяльності на фінансовому ринку / Б. Орленко // Підприємництво, господарство і право. – 2016. – № 7. – С. 37–43.
6. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV (редакція від 01.05.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/page3>.
7. Про затвердження Правил (умов) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами: Рішення від 12.12.2006 № 1449 (редакція від 16.09.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0052-07/page2>.
8. Інститут первинних дилерів в Україні. Чому і як потрібно його запроваджувати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2007/W1\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2007/W1_ukr.pdf).
9. Про запровадження інституту первинних дилерів на ринку державних цінних паперів : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.2009 № 363 (редакція від 22.08.2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/363-2009-%D0%BF>.
10. Постанова Вищого господарського суду України від 26.09.2012 по Справі № 5006/20/8/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.arbitr.gov.ua/docs/28\\_3839832.html](http://www.arbitr.gov.ua/docs/28_3839832.html).

## REFERENCES

1. Salnikova, H.I. (2003), "Legal regulation of mediation in entrepreneurial activity", Thesis abstract for Cand. Sc. (Jurisprudence), 12.00.03, National legal academy of Ukraine of the name is Yaroslav Mudryi, Kharkiv, Ukraine.
2. Tenkov, S. (2013), "How to properly formalize commercial intermediation: dealer, agents, principal...", available at : <http://www.uris-c.com.ua/2013/12/10/>.
3. Kostenko, L. (2006), "Features of conclusion of distributor (dealer) agreements in Ukraine", *Yurydychnyi zhurnal «Yustinian»*, no. 7, available at : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2339>.
4. Berveno, C.M. (2005), "A concept of Dealer Agreement (civil legal aspects)", *Pravo i bezpka*, no. 3, pp. 104-110.
5. Orlenko, B. (2016), "Features of activities in the financial market", *Pidpnyemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, no. 7, pp. 37-43.
6. "On Securities and Stock Market" : Law of Ukraine on 23.02.2006 № 3480-IV (last updated on 01.05.2016), available at : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/page3>.
7. "On Approval of Rules (conditions) of Activities in Securities Trading : Brokerage, Dealer Activity, Underwriting, Securities Management" : Decision on 12.12.2006 № 1449 (last updated on 16.09.2016), available at : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0052-07/page2>.
8. (2007), "The primary dealer institution in Ukraine. Why and how it should be introduced", available at : [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/2007/W1\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2007/W1_ukr.pdf).
9. "On Introduction of the Primary Dealer Institution in Government Securities Market" : Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine on 14.04.2009 № 363 (last updated on 22.08.2013), available at : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/363-2009-%D0%BF>.
10. "Decree of the Supreme Economic Court of Ukraine on 26.09.2012 with regard to Case № 5006/20/8/2012", available at : [http://www.arbitr.gov.ua/docs/28\\_3839832.html](http://www.arbitr.gov.ua/docs/28_3839832.html).

УДК 347.45.47

## СУЧАСНИЙ СТАН ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАДАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ І ПСИХОТЕРАПЕВТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Керученко О.С., аспірант

*Харківський національний університет внутрішніх справ,  
просп. Льва Ландау, 27, м. Харків, Україна  
alesya\_keruchenk@mail.ru*

У статті аналізується сучасний стан цивільно-правового регулювання надання психологічних і психотерапевтичних послуг в Україні. Доводиться, що ключовим питанням у правовому забезпеченні цієї сфери суспільного життя мають стати розробка та прийняття відповідного закону, в якому було б вирішено питання надання психологічних і психотерапевтичних послуг населенню.

*Ключові слова:* цивільно-правове регулювання, охорона здоров'я, психологічні послуги, психотерапевтичні послуги, договір про надання психологічних і психотерапевтичних послуг.