

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Института права

(наименование института полностью)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовая

(направленность (профиль) / специализация)

## **ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Сравнительная характеристика договоров поручения, комиссии и агентирования

Студент

А.М. Саидов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

к.ю.н, Н.Л. Соломеник

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2020

## **Аннотация**

В данной работе рассмотрены посреднические договоры – поручения, комиссии и агентирования. Сфера их применения постоянно расширяется. Это связано с появлением фирм, оказывающих различные услуги, что делает данную тему актуальной. Ещё актуальнее данная тема становится тогда, когда речь заходит о каждом из этих договоров, ведь зачастую из-за сложностей с их гражданско-правовой конструкцией допускаются различного рода ошибки. Неслучайно данные договоры отнесены в одну группу – это всё договоры с неким делегированием прав и обязанностей, что создаёт дополнительные трудности как для законодателя, так и для лиц, участвующих в таких отношениях.

Целью данной работы является комплексное рассмотрение всех трех договоров в теории и практике, выработка наиболее оптимальных предложений по совершенствованию норм гражданского законодательства, регулирующих указанные правоотношения.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи: дать понятия указанных договоров, рассмотреть их историю, проанализировать и сравнить их, выявить проблемы и перспективы дальнейшего развития.

В ходе работы были использованы общенаучные и частные методы, в том числе исторический, описательный, формально-юридический, системно-правовой, метод сравнительного анализа.

В первой главе работы дается общая характеристика договоров поручения, комиссии и агентирования. Вторая глава данной работы посвящена соотношению договоров поручения, комиссии и агентирования. В заключении подводятся итоги исследуемой темы, формулируются окончательные выводы по теме.

Объём работы – 61 страница.

## Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Общая характеристика договоров поручения, комиссии .....	7
1.1 Понятие, элементы и содержание договора поручения.....	7
1.2 Понятие, элементы и содержание договора комиссии .....	17
1.3 Понятие, элементы и содержание агентского договора .....	26
Глава 2 Соотношение договоров поручения, комиссии .....	33
2.1 Сходство и отличие договоров поручения, комиссии .....	33
2.2 Отражение проблематики посреднических договоров в судебной практике.....	41
Заключение .....	53
Список используемой литературы и используемых источников .....	56

## **Введение**

Посреднические отношения могут возникать по различным основаниям, такими основаниями являются договора поручения, комиссии и агентирования. Для передачи или приема имущества, заключения договоров и соглашений, а также в иных жизненных ситуациях, когда в силу различных обстоятельств лицо не может или не желает самостоятельно совершить те или иные юридические действия, заключаются данные договора.

На сегодняшний день сфера применения договоров поручения, комиссии и агентирования расширяется. Это связано с появлением фирм, которые оказывают различные услуги. Например, оказание юридических или маркетинговых услуг, поиск партнеров и многое другое. Особенно это проявляется в отношениях, где сторонами выступают хозяйствующие субъекты: представление интересов акционера на собраниях АО, совершение операций с ценными бумагами и подобные этим иные юридические и фактические (по агентскому договору) действия.

Зачастую из-за сложностей с гражданско-правовой конструкцией посреднических договоров допускаются различного рода ошибки. Именно этот аспект – допущение ошибок из-за сложной правовой конструкции и исследование схожих и отличительных черт договоров поручения, комиссии и агентирования является актуальным, как в теории, так и в практике. Неслучайно в теории рассматриваемые договоры отнесены в одну группу – это очень близкие по своему содержанию договоры, и грани между ними очень тонки. При этом все три рассматриваемых договора имеют дело с неким делегированием прав и обязанностей, что создаёт дополнительные трудности как в плане создания правовых конструкций для законодателя, так и в плане реализации соответствующих прав уже на практике и нередко создаёт специфические по своему содержанию споры.

Объектом выпускной квалификационной работы выступают общественные отношения по урегулированию договоров поручения, комиссии и агентирования, согласно действующему гражданскому законодательству Российской Федерации.

Предмет – договоры поручения, комиссии и агентирования.

Целью данной работы является комплексное рассмотрение всех трех договоров: поручения, комиссии и агентирования в теории и практике, выработка наиболее оптимальных предложений по совершенствованию норм гражданского законодательства, регулирующего указанные правоотношения.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- дать понятия договоров поручения, комиссии и агентирования;
- рассмотреть исторические аспекты указанных договоров;
- проанализировать элементы (стороны, существенные условия, предмет, форма, цена) и содержание (права и обязанности сторон) договоров поручения, комиссии и агентирования;
- провести сравнительный анализ договоров поручения, комиссии и агентирования;
- выявить проблемы, возникающие при заключения договоров поручения, комиссии и агентирования;
- рассмотреть перспективы развития договоров поручения, комиссии и агентирования.

Основу теоретической базы исследования составили труды В. Ю. Абрамова, О.Г. Алексеева, Е.Р. Аминова, М.В. Бандо, Н. М. Голованова, Б.М. Гонгало, И. Д. Маркелова, М. М. Скуратовской, содержащие наиболее актуальные и полные исследование в данной области.

Нормативную базу исследования составили Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации.

В ходе работы также были рассмотрены нормативные акты иностранных государств: Швейцарский обязательственный закон, Гражданское уложение Германии.

Эмпирическую базу исследования составили материалы судебной практики.

В ходе работы были использованы общенаучные и частные методы, в том числе исторический, описательный, формально-юридический, системно-правовой, метод сравнительного анализа.

В первой главе работы дается общая характеристика договоров поручения, комиссии и агентирования. Вторая глава данной работы посвящена соотношению договоров поручения, комиссии и агентирования. В заключении подводятся итоги исследуемой темы, формулируются окончательные выводы по теме «Сравнительная характеристика договоров поручения, комиссии и агентирования».

# **Глава 1 Общая характеристика договоров поручения, комиссии и агентирования**

## **1.1 Понятие, элементы и содержание договора поручения**

Понятие договора поручения законодательно закреплено в п. 1 ст. 971 Гражданского кодекса Российской Федерации:

«По договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия. Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя» [9].

Договор поручения является консенсуальным, двусторонне обязывающим, возмездным (в том случае, когда стороны или хотя-бы одна из сторон занимается предпринимательской деятельностью) или безвозмездным и фидуциарным.

Договор поручения является консенсуальным, так как договор считается заключенным в момент достижения соглашения между контрагентами [12, с.358].

Договор поручения является одной из классических форм представительства, так как в результате совершения поверенным юридических действий, права и обязанности возникают непосредственно у доверителя, а не у самого поверенного. Объясняется это тем, что вступая в посреднические отношения, поверенный выступает от имени и за счет доверителя.

Функция договора поручения заключается в урегулировании отношений между доверителем и поверенным и составляет внутреннюю сторону отношений представительства. Внешнюю сторону этих отношений

составляют отношения поверенного с третьим лицом, которые закреплены в доверенности.

Наряду с отношениями представительства, договор поручения может порождать обязательственные отношения по оказанию посреднических услуг. Это составляет еще одну особенность договора поручения. Следует различать возмездный и безвозмездный характер договора поручения. Если договор поручения является возмездным, то он порождает представительские отношения и оказание посреднических услуг (коммерческое представительство). Безвозмездный же договор поручения порождает только представительские отношения.

Следует отметить, что изначально договор поручения носил именно безвозмездный характер. Например, в Дигестах говорилось, что договор поручения является ничтожным, если он не безвозмездный (*Mandatum, nisi gratuitum nullum est*). Безвозмездность договора поручения (*mandatum*), объясняется в Дигестах особым характером данного договора: свое начало договор поручения ведет из общественного долга, дружбы - «*ex officio atque amicitia*» [1, с.353]. Римские цивилисты считали, что выполнение общественного долга и вознаграждение исключают друг друга. В то же время было бы неправильным утверждать, что поверенный не получал ничего за исполнение поручения мандата (в современном понимании – доверителя). Действительно, договор поручения являлся безвозмездным, но мандатарий (в современном понимании – поверенный) за выполнение поручения мог получить подарок. В отличие от вознаграждения, такого рода благодарность получила название «*honor*», отсюда и возникло понятие гонорара.

Помимо вышеназванных функций договора поручения, с помощью договора поручения доверитель получает возможность использовать дополнительные знания, которыми обладает поверенный в той или иной сфере. Например, доверитель может не знать в каких условиях более выгодно заключать договор. Поручив заключение договора поверенному доверитель



может быть уверенным, что лицо, обладающее специальными знаниями, не допустит ошибок или, по крайней мере, снизит риск их возникновения.

По мнению большинства авторов, договор поручения является фидуциарным. Это означает, что основой договора поручения является доверительность в отношениях сторон. В частности, это проявляется в том, что стороны могут в любой момент по своему усмотрению прекратить договор. Только в отношениях коммерческого представительства законом установлен минимальный срок (30 дней) уведомления для отказа от договора. Также фидуциарность договора поручения проявляется в невозможности продолжения отношений в случае признания кого-либо из сторон недееспособным или ограниченно дееспособным, безвестно отсутствующими, а также в случае смерти одной из сторон [11, с.174].

Однако есть и другое мнение, согласно которому фидуциарность договора поручения проявляется только в тех случаях, когда сторонами являются граждане. Так, например, М. Р. Саркисян считает, что фидуциарность договора поручения проявляется только в том случае, если он подлежит использованию в бытовых целях. Например, муж дает доверенность своей жене, чтобы она получила зарплату за него – здесь можно наблюдать доверительный характер договора поручения. В доверительных отношениях личность сторон играет ключевую роль. В договорах, которые заключаются в предпринимательских целях, фидуциарность отходит на второй план, так как важную роль здесь играет не личность, а профессиональные знания предпринимателя. Исходя из этого можно сделать вывод, что не во всех случаях договор поручения может быть фидуциарным. Данную точку зрения поддерживает также М. М. Скуратовская [28, с.36].

Элементы договора поручения. Под элементами любого гражданско-правового договора следует понимать структурные составляющие договора, которые отражают правовую природу и сущность договора.

Стороны договора поручения – доверитель и поверенный. Сторонами договора поручения могут быть как юридические лица, так и физические лица. Также есть случаи, когда стороной договора поручения могут быть только граждане-предприниматели (маклеры, финансовые и торговые брокеры) и коммерческие юридические лица. Когда мы говорим о таких субъектах договора поручения, то можно понять, что речь идет о коммерческом представительстве. Особенность правового положения коммерческих представителей состоит в том, что коммерческие представители могут заключать сделки отдельных категорий, которые не входят в компетенцию других субъектов договора поручения.

В пункте 4 статьи 182 Гражданского кодекса законодатель запретил совершать отдельные категории сделок, которые носят личный характер [10].

Так, поверенный не имеет право заключать сделки от имени доверителя в отношении себя либо третьих лиц, представителем которых он одновременно является. Исключением является случай, когда стороной договора поручения выступает коммерческий представитель. Поверенный не может быть стороной договора поручения, заключаемым им для доверителя, так как права и обязанности возникают непосредственно у доверителя, а не у поверенного.

Существенным условием договора поручения является его предмет.

Предмет договора поручения – это оказание посреднических услуг, носящих нематериальный характер. Необходимо обратить внимание на то, что предметом договора поручения могут быть только юридические действия. Фактические же действия: осмотр товаров, наведение справок, поиск контрагентов и так далее, не имеют самостоятельного значения. Фактические действия поверенного хоть и не являются предметом договора поручения, однако являются необходимым условием надлежащего исполнения поверенным своих обязанностей. Результат деятельности поверенного не может иметь овеществленного выражения, а также результат,

к которому стремится доверитель, не может быть гарантирован со стороны поверенного. Посреднические услуги могут выражаться не только в заключении договоров, но и в иных действиях, не порождающих приобретение прав и обязанностей. Например, доверитель может поручить поверенному осуществление контрольно-инспекционных функций на строящемся объекте, включая ознакомление с документацией: договорами, бухгалтерской отчетностью и так далее. Здесь необходимо отметить, что каких-либо новых прав у доверителя не возникает, при этом, согласно поручению доверителя, поверенный может исполнять уже имеющиеся права и обязанности доверителя.

Доверитель может своими указаниями конкретизировать предмет договора поручения. Например, доверитель может указать на конкретный порядок совершения юридических действий, а также определить круг контрагентов и так далее. Однако, в п. 1 ст. 971 Гражданского кодекса Российской Федерации установлено, что все указания доверителя должны быть правомерны, осуществимы и должны быть конкретными [17, с.251]. Например, доверитель может обязать поверенного приобрести какую-либо вещь по определенной цене, но при этом доверитель не имеет права указать на приобретение такой вещи в дар или необходимость купить вещь у продавца, продающего товар по заведомо заниженной цене.

В главе 49 Гражданского кодекса ничего не говорится о форме договора поручения, а значит будут применяться общие положения о форме сделок (ст.158 -165 Гражданского кодекса). Стороны могут заключить договор как устно, так и письменно. Однако в ряде случаев необходимо соблюдать письменную форму: когда одной из сторон договора является юридическое лицо, когда сторонами являются граждане, но сумма договора превышает 10 тысяч рублей. При этом необходимо иметь ввиду, что речь идет не только о сумме вознаграждения, но и в целом о сумме сделки, которая направлена для выполнения поручения доверителя. Несоблюдение

письменной формы договора не влечет его недействительности, но в данном случае, согласно п. 1 ст. 162 Гражданского кодекса, при возникновении спора стороны не смогут сослаться на свидетельские показания.

Императивного нормирования цены, как и в ряде других договоров законодатель не устанавливает. Цену в возмездном договоре поручения устанавливают стороны. В случае, если размер вознаграждения не будет установлен в договоре, необходимо руководствоваться статьей 424 Гражданского кодекса. Согласно данной статье, если стороны не указали в договоре размер вознаграждения, то взимается сумма, которая могла бы взиматься за аналогичные услуги при сравнимых обстоятельствах.

В пункте 2 статьи 971 Гражданского кодекса установлено, что договор поручения может быть заключен с указанием срока или без такового. Для определения и указания срока в договоре необходимо руководствоваться характером поручаемой поверенному работы. Также необходимо учитывать, что согласно статье 975 Гражданского кодекса полномочия поверенного оформляются доверенностью. Рассматривать доверенность как письменную форму договора поручения ошибочно. Если договор подписывается поверенным и доверителем, то доверенность подписывается и выдается только доверителем. Если в доверенности не указан срок ее действия, то доверенность действует в течение одного года со дня ее выдачи. Исключением является случай, когда выдана нотариально заверенная доверенность для совершения действия за границей, она продолжает действовать до тех пор, пока выдавшее лицо не отменит ее.

Договор поручения может служить основанием для представления интересов доверителя поверенным перед третьими лицами, если будут соблюдены одновременно два условия:

– когда поверенный выступает в качестве коммерческого представителя. В данном случае все субъекты должны быть

предпринимателями, а договоры должны заключаться в предпринимательских целях;

– когда в самом договоре прописаны все полномочия представителя.

Доверенность выдается представителю в тех случаях, когда это является необходимым условием исполнения договора. Например, для совершения каких-либо действий с товарно-материальными ценностями, с деньгами, с ценными бумагами наличие доверенности строго обязательно. Для подтверждения полномочий работников организаций им также необходимо выдавать доверенность. Доверенность потребуется и в тех случаях, когда необходимо уточнить полномочия поверенного.

Права и обязанности поверенного могут быть конкретизированы указаниями доверителя. В силу статьи 973 Гражданского кодекса, надлежащим исполнением поручений доверителя считается тот случай, когда поверенный действует в точном соответствии с указаниями доверителя [14, с.248].

Законом поверенному, выступающему в качестве коммерческого представителя, предоставлено право отступать от указаний доверителя. Об этом поверенный (коммерческий представитель) должен уведомить доверителя в разумный срок, если иное не вытекает из договора.

Содержание договора поручения – это права и обязанности сторон.

Обязанности поверенного:

– исполнение поручения доверителя в соответствии с его указаниями. Указания доверителя являются обязательными для поверенного тогда, когда отвечают трем требованиям: являются правомерными, осуществимыми и конкретными;

– личное исполнение поручения;

– уведомление доверителя о необходимости передачи полномочий другому лицу (заместителю), то есть о передоверии. Также, в данном случае

поверенный обязан сообщить доверителю все необходимые сведения о заместителе. Если заместитель был поименован в договоре, то поверенный не отвечает за его действия. Если в договоре не будет поименован заместитель поверенного и не указано, что могут быть переданы полномочия поверенного заместителю, то поверенный отвечает за его выбор. При этом необходимо иметь в виду, что поверенный отвечает только за его выбор, за его квалификацию. Это означает, что поверенный не отвечает за действия заместителя, если добросовестно относился к его выбору;

- по требованию доверителя информировать его о ходе исполнения поручаемой работы;

- передавать все полученное по сделкам, совершенным во исполнение поручения, доверителю;

- после выполнения поручения доверителя либо после прекращения договора поручения по иным основаниям возвратить доверенность, срок действия которой не истек, и представить отчет. Отчет при этом необходимо предоставить вместе с пакетом оправдательных документов, если это прописано в договоре, а также в тех случаях, когда это требуется по характеру поручения.

Права поверенного:

- совершение юридических действий от имени и в интересах доверителя;

- отступление от указаний доверителя в двух случаях: когда существует необходимость сделать что-либо от имени доверителя, но у поверенного нет возможности уведомить доверителя, ввиду сложившихся обстоятельств; когда стороной договора поручения является коммерческий представитель и ему представлено такое право доверителем. При этом поверенный обязуется информировать доверителя о допущенных отступлениях, как только это становится возможным [23, с.1020];

– передоверие исполнения поручения в тех случаях, когда поверенный уполномочен на это в силу доверенности или договора. Также в случае, когда поверенный вынужден передоверить поручения в силу сложившейся ситуации для охраны интересов доверителя;

– право требовать возмещения расходов, понесенных для исполнения договора;

– право требовать выплаты вознаграждения, если договор поручения был заключен на возмездной основе;

– поверенный имеет право удержать имущество доверителя, находящееся у него в случае, если доверитель не исполняет свои обязательства перед поверенным;

– отказ от договора на любой стадии.

Доверитель обязан:

– выдать поверенному доверенность для исполнения поручения. Такая обязанность не возникает у доверителя, если стороной договора поручения является коммерческий представитель, так как его правомочия прописаны в самом договоре;

– обеспечить поверенного всеми необходимыми средствами для исполнения поручения;

– принять результат порученной работы от поверенного без промедления;

– уплатить вознаграждение поверенному, если договор поручения является возмездным;

– возместить все расходы поверенного, понесенные последним в ходе исполнения договора.

Доверитель вправе:

– отменить данное поверенному поручение в любое время;

- отвести заместителя, выбранного поверенным;
- требовать передачи всего исполненного по договору, представления пакета оправдательных документов, подтверждающих те или иные понесенные расходы, требовать представления отчета о ходе исполнения поручаемой работы.

Отдельно рассмотрим вопрос прекращения договора поручения. Одним из оснований прекращения договора поручения является истечение его срока, если стороны в договоре указали срок действия. Любая сторона в одностороннем порядке и в любое время может расторгнуть договор. Согласно п. 2 ст. 977 Гражданского кодекса соглашение между сторонами об отказе от данного права является ничтожным. Договор поручения прекращается в следующих случаях: когда одной из сторон является недееспособное лицо, ограничено дееспособное лицо и в случаях, когда поверенный или доверитель признается безвестно отсутствующим. Также основанием для прекращения договора является смерть одной из сторон.

При ликвидации юридического лица либо смерти поверенного у ликвидатора и наследников поверенного появляются определенные обязанности. Например, наследники поверенного либо ликвидатор должны бережно относиться к имуществу доверителя, принять меры для охраны имущества, а также сохранить, в частности, вещи и документы и в дальнейшем передать их доверителю. По общему правилу, когда причиной прекращения договора становится воля одной из сторон, то убытки не подлежат возмещению. Однако, если стороной договора поручения является коммерческий представитель, то в данном случае, при досрочном расторжении договора поручения, любая из сторон имеет право на возмещение убытков.

Исходя из вышесказанного, необходимо отметить, что по договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется выполнить определенные юридические действия от имени и за счет другой стороны (доверителя), при



этом права и обязанности возникают у последнего, а не у поверенного [21, с.381]. Фактические действия поверенного не входят в предмет договора поручения, однако являются необходимым условием исполнения поручения.

Существенным условием договора поручения является его предмет.

По своей юридической природе договор является консенсуальным, безвозмездным, фидуциарным, возмездным – когда стороны или одна из сторон занимаются предпринимательской деятельностью. Стоит отметить тот факт, что относительно фидуциарного характера данного договора единого мнения нет, поскольку ряд авторов считает, что это актуально только в тех случаях, когда сторонами являются граждане.

## **1.2 Понятие, элементы и содержание договора комиссии**

Договор комиссии является достаточно популярным в гражданском обороте. Сфера его применения распространяется от бытовых сделок в комиссионных магазинах до сложных торгово-посреднических операций [13, с.413].

Договор комиссии в гражданском праве относится к числу сложных договорных моделей. Понятие договора комиссии и его характеристика были даны еще в дореволюционное время и на сегодняшний день полностью сохраняют свою актуальность.

Понятие договора комиссии закреплено в статье 990 Гражданского кодекса: «По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента». По договору комиссии допускается оказание только юридических услуг - совершение сделок. Из этого можно сделать вывод, что комиссионер не может оказывать другие возмездные услуги комитенту.

Сторонами договора комиссии являются комиссионер и комитент.

В Гражданском кодексе ничего не говорится о статусе сторон, из этого можно сделать вывод, что сторонами по договору комиссии могут быть как физические, так и юридические лица.

Комитент – это граждане или организации, в интересах которых совершаются сделки по приобретению или продаже принадлежащего им имущества.

Комиссионер – это лицо, совершающее соответствующие сделки в интересах комитента. Комиссионером может выступать и гражданин, и организация. В законе ничего не говорится о деятельности комиссионера, но на практике подавляющее большинство комиссионеров осуществляют предпринимательскую деятельность. В связи с этим статус данного участника гражданского оборота регулируется целым рядом норм законодательства, например, нормами о лицензировании и предпринимательстве. Если физическое лицо осуществляет посреднические функции и получает систематический доход от выполнения такого рода деятельности, то он обязательно должен быть зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя, в силу п. 1 ст. 23 Гражданского кодекса. Кроме того, следует иметь в виду, что если деятельность, осуществляемая сторонами по данному договору, входит в перечень деятельностей, которые согласно закону осуществляются по специальному разрешению (лицензии), то комиссионер должен иметь разрешение для выполнения своих обязанностей.

Стороны договора должны быть полностью дееспособными. Данное условие относится к гражданам, поскольку юридические лица всегда обладают полной дееспособностью.

Выделим существенные условия договора комиссии.

Во-первых, по договору комиссии комиссионер действует в интересах только комитента, то есть по поручению комитента [6, с.260]. Исключение

составляют те случаи, когда комиссионер вправе отступать от указаний комитента. Такие действия комиссионера допускаются только в тех случаях, когда комиссионер действует в интересах комитента и обстоятельства не позволяют предварительно отправить запрос комитенту либо получить ответ на него в разумный срок.

Во-вторых, действия комиссионера направлены на достижение конкретной цели, то есть совершение сделок.

В-третьих, договор с третьими лицами заключает сам комиссионер, хоть имущество и принадлежит комитенту. В таком случае все права и обязанности имеет комиссионер, даже если комитент был назван стороной сделки и вступил в непосредственные отношения с другой стороной по исполнению сделки [4, с.239].

В-четвертых, в договоре комиссии комитент имеет право указать или не указать комиссионера в расчетах. Если в договоре в расчетах не указан комиссионер, то комитент обязуется самостоятельно воспроизвести расчеты с покупателями или поставщиками товара по сделкам, совершенным комиссионером. В таком случае, комиссионеру причитается та сумма (денежный расчет), которая была указана в договоре. Если в расчетах участвует комиссионер, то комитент рассчитывается с комиссионером, а тот в свою очередь обязуется воспроизвести расчет с покупателями или поставщиками товара по сделкам заключенным им самим (комиссионером).

Предметом данного договора является оказание услуг комиссионером (посредником) по поручению и в интересах комитента. Определение в договоре предмета договора комиссии, то есть действий комиссионера, которые комиссионер совершает самостоятельно, является обязательным условием заключения договора комиссии. Иные существенные условия для данного договора в Гражданском кодексе не предусмотрены.

Практика показывает, что в большинстве случаев, когда совершение сделки поручается заключить комиссионеру речь идет о договоре купли-продажи. Но это не означает, что комиссионер не может заключать иных сделок. Законом не запрещено посредством данного договора совершать иные сделки, которые предусмотрены гражданским законодательством, исключение же составляют те случаи, когда совершение сделки носит личный характер.

Правовое регулирование отношений комиссионера с третьим лицом осуществляется для соответствующей сделки положениями, предусмотренными законом для каждой сделки [20, с.107]. Так, при заключении договора купли-продажи с третьим лицом по поручению и в интересах комитента, комиссионер становится продавцом и ответственность налагается на него самого. Так, при обнаружении покупателем недостатков, ответственность несет комиссионер, а не комитент.

В законе ничего не говорится о форме заключения договора комиссии. Поэтому подлежат применению общие правила совершения сделок, предусмотренные статьями 158-165 Гражданского кодекса Российской Федерации. Исходя из этого можно сделать вывод, что закон предлагает сторонам самостоятельно определить наиболее оптимальную форму для заключения договора.

Договор комиссии является:

- консенсуальным – права и обязанности возникают с момента подписания договора сторонами;
- двухсторонним – существуют две стороны;
- возмездным – услуга или иная работа выполняется за определенную плату.

Договор комиссии во всех случаях является возмездным, так как в законе прописано, что независимо от воли сторон комитент обязан выплатить

комиссионеру определенную плату, которую стороны согласовали в договоре. В соответствии со статьей 991 Гражданского кодекса комитент обязан уплатить комиссионеру вознаграждение, а в случае, когда комиссионер принял на себя ручательство за исполнение сделки третьим лицом (делькредере), также дополнительное вознаграждение в размере и в порядке, установленных в договоре комиссии [5, с.92].

Цена по договору комиссии зависит от того, какую сделку совершает комиссионер.

Стороны вправе устанавливать комиссионное вознаграждение различными способами:

– в процентах от цены сделки, совершенной комиссионером. Чаще всего комиссионное вознаграждение выплачивается в виде процентов. В международных отношениях есть одна особенность: обычно проценты комиссионного вознаграждения оговаривают заранее в зависимости от цены контракта. Чем выше стоимость совершаемой сделки, тем несколько ниже размер процентов комиссионного вознаграждения, ибо абсолютная величина вознаграждения конечно же будет выше [38, с.32].

– в виде разницы между назначенной комитентом ценой и более выгодной ценой, по которой комиссионер совершит сделку;

– в твердой сумме независимо от цены совершенной комиссионером сделки.

По данному договору стороны могут предусмотреть совершение сделок комиссионером с третьими лицами для непосредственной реализации договора комиссии: таможенное оформление, транспортировка, страхование и тому подобное.

Если в договоре стороны предусмотрели оказание услуг по купле-продаже товара, то комиссионер имеет право требовать комиссионное вознаграждение только за данную услугу.

Если же комиссионеру наряду с куплей-продажей товара поручается исполнение ряда других сделок (например, хранение товара на своем складе, перевозка товара до места нахождения покупателя и так далее), оговоренных в заключенном с комитентом договоре, то комиссионное вознаграждение включает плату и за эти услуги.

Возмездность комиссии исключает доверие личного характера в торгово-посреднических отношениях. В связи с этим комитент не вправе в одностороннем порядке и без оснований отказаться от исполнения своих обязанностей. Если договором размер вознаграждения или порядок его уплаты не предусмотрен и размер вознаграждения не может быть определен исходя из условий договора, вознаграждение уплачивается после исполнения договора комиссии в размере, определяемом в соответствии с п. 3 ст. 424 Гражданского Кодекса.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о сроке действия договора комиссии. Участникам имущественного оборота действующее законодательство предоставляет возможность заключения договора комиссии на тех условиях, которые характерны для развитых рыночных отношений. К примеру, договор может быть заключен как с указанием срока его действия, так и без указания срока. По договору комиссии периодом действия договора считается период, в течение которого комиссионер исполняет свои обязанности. Действия комиссионера не исчерпываются тем, что он должен совершить определенную сделку, ведь кроме сделки он обязан отчитаться перед комитентом, вручить ему имущество или деньги, что также требует определенного времени. Таким образом, следует различать срок, в течение которого комиссионер обязан совершить сделку, и срок действия всего договора комиссии.

Момент исполнения договора комиссии комиссионером положениями Гражданского кодекса не урегулирован. В связи с этим очень много разногласий по данному вопросу наблюдается как в практике, так и в

научной литературе. Можно отметить несколько вариантов решения вопроса юридического состава, который представляет собой момент исполнения комиссионером своих обязанностей по договору комиссии:

– с момента передачи комитенту всего исполненного и утверждения комитентом отчета. После фактического выполнения поручения комиссионер считается исполнившим договор комиссии;

– после направления комитенту извещения (отчета) о выполнении поручения и передачи комитенту всего полученного по договору комиссии, договор считается исполненным;

– моментом окончания исполнения договора комиссии со стороны комиссионера будет считаться тот момент, когда комиссионер исполнит поручения, при этом известит об этом комитета или представит комитенту отчет;

– комиссионер считается исполнившим свои обязанности не с момента представления комиссионером отчета о выполнении или оказании услуги, а с момента, когда комитент получит все исполненное по договору комиссии;

– договор комиссии комиссионером считается исполненным, если тот совершит одностороннюю сделку, заключит договор с третьим лицом и (или) исполнит данный договор - фактически выполнит поручение комитента.

Так как ни один из вышеперечисленных вариантов прямо не противоречит нормам Гражданского кодекса, стороны при определённых обстоятельствах могут предусмотреть любое из данных положений в договоре комиссии.

Обязанности комиссионера: исполнить поручения комитента согласно его указаниям, а в случае отсутствия таких указаний действовать в соответствии с обычаями делового оборота. Комиссионер обязуется при этом во всех случаях: исполнить поручение в благоприятных условиях для комитента; уведомлять комитента, как только появится возможность, о

допущенных отступлениях; обеспечить сохранность имущества комитента, находящегося у него; уведомлять без промедления комитента о повреждениях или недостатке имущества, если это можно заметить при наружном осмотре; представить отчет комитенту и передать полученное в ходе совершения сделки в интересах последнего; возместить разницу, если имущество продано по цене ниже согласованной или приобретено по цене выше согласованной с комитентом.

Комиссионер вправе: требовать уплаты всех понесенных расходов, если условия договора не были выполнены по вине комитента; требовать уплаты вознаграждения; заключать договор субкомиссии, при этом отвечая за действия субкомиссионера, если иное не предусмотрели стороны в договоре; удерживать имущество комитента до полного возмещения расходов и оплаты вознаграждения по договору; при отмене поручения требовать возмещения понесенных убытков; отступить от указаний комитента в интересах последнего, если комиссионер не мог заранее согласовать это с комитентом. При отступлении от указаний комитента, комитент может получить дополнительную выгоду или понести дополнительные расходы. В случаях, когда возникает дополнительная выгода, стороны делят это поровну, если иное не вытекает из договора. Если были понесены убытки, то комиссионер обязуется возместить эти убытки. Исключение из этого составляют случаи, когда комиссионер предупреждал о необходимости заключения сделки и риска возникновения больших убытков. Также комиссионер вправе отказаться от исполнения договора, заключенного на неопределенный срок, с предварительным уведомлением комитента за 30 дней.

Права комитента: отказ от договора с возмещением убытков, которые понес комиссионер в связи с таким отказом; давать указания комиссионеру в отношении исполнения договора; требовать возвращения всего полученного



и приобретённого, причитающиеся комитенту, а также требовать представление отчета.

Обязанности комитента: принять все исполненное по договору комиссии от комиссионера; осмотреть имущество, которое приобрёл комиссионер для него и сообщить о недостатках при их обнаружении; в 30-дневный срок сообщить комиссионеру о своих возражениях на представленный отчет, если иной срок не установили стороны в договоре. (если комитент не сообщает о своих возражениях в 30-дневный срок со дня представления отчета, то отчет считается принятым, если договором не предусмотрен иной срок); освободить комиссионера от обязательств перед третьим лицом по исполнению комиссионного поручения, принятых им на себя; уплатить вознаграждение и возместить все расходы комиссионера по исполнению поручения.

Помимо общих оснований для прекращения договора, в Гражданском кодексе предусмотрены специальные основания прекращения договора комиссии: отказ от договора комитентом; отказ комиссионера с предварительным уведомлением (30 дней) комитента; смерть комиссионера, признании его недееспособным, ограниченно дееспособным, безвестно отсутствующим; признание комиссионера несостоятельным.

Подводя итог по договору комиссии, необходимо отметить следующее:

Договор комиссии является одним из самых распространённых гражданско-правовых соглашений в гражданском обороте, которое заключается в целях предпринимательской деятельности и в бытовых целях.

Существенным условием договора комиссии, как и в договоре поручения, является его предмет [39].

Предмет договора - совершение комиссионером сделок по поручению комитента и за его счет. В отличие от поверенного в договоре поручения, комиссионер действует от своего имени, поэтому он приобретает права и становится обязанным по сделке, совершенной им с третьим лицом.

Указание комитента не относится к числу существенных условий таких сделок.

По своей юридической природе договор комиссии может быть: консенсуальным, двусторонним и возмездным. В законодательстве не предусмотрено специальных требований по форме заключения данного договора, то же самое можно говорить и о сроке действия договора комиссии.

Таким образом, по договору комиссии комиссионер совершает сделки в интересах комитента, но от своего имени. Договор комиссии всегда носит возмездный характер и используется в большей степени в сфере купли-продажи. Однако комиссионера могут привлекать к заключению иных сделок – законом это не запрещается.

### **1.3 Понятие, элементы и содержание агентского договора**

Агентский договор является относительно новым институтом в российской правовой системе. В Гражданском кодексе РСФСР 1964 года о данном институте там ничего не говорится, так как в то время в нашем законодательстве не существовало агентского договора. Договор агентирования появился изначально и широко используется до сегодняшнего дня в англо-американской правовой системе. В отличие от российского законодательства, в англо-американском праве договор агентирования заменяет договор поручения и комиссии [26, с.72]. Ошибочно полагать, что институт агентирования полностью заимствован от англо-американского права, но влияние последнего на институт агентирования нельзя отрицать.

Впервые агентский договор получил законодательное закрепление в Германском торговом уложении. Соответствующий раздел изначально

именовался как «Торговый агент», но в последствии данный раздел переименовали на «Торговый представитель».

Подобно ряду других стран, в дореволюционном праве России понятие «агент» было распространено. Несмотря на то, что в Своде законов Российской империи агентский договор не нашел своего закрепления, нормы, регулирующие его, содержались в ряде иных нормативных актах.

В Гражданском кодексе РСФСР агентский договор как отдельный вид не выделялся. Однако отечественному законодательству все же был знаком институт агентских соглашений. Свое отражение институт нашел в ряде нормативных актов: Положение «О коммивояжерах государственных торговых и промышленных предприятий» (утв. СНК РСФСР 02.01.1923); Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 29.10.1925 «О торговых агентах», и инструкция Наркомторга и ВСНХ СССР от 16 февраля 1926 года о порядке применения вышеназванного постановления «О торговых агентах» [16, с.89].

Как уже было отмечено, в Гражданском кодексе РСФСР 1964 года и Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 года ничего не говорилось об агентском договоре. Только лишь с принятием части первой Гражданского кодекса Российской Федерации от 30.11.1994 года в п. 2 ст. 182 появилось понятие коммерческих посредников, действующих от своего имени, но в чужих интересах.

С принятием части второй Гражданского кодекса, агентский договор является уже самостоятельным договором наряду с поручением и комиссией. Можно полагать, что такое закрепление является закономерным, так как в практике большинства стран договор агентирования является самостоятельным договором [40, с.106].

Конструкция агентского договора – гражданско-правовое оформление отношений, в рамках которых агент совершает юридические (как в договоре поручения и комиссии) и фактические действия в интересах принципала, не создающие правоотношений между принципалом и третьим лицом.

Например, когда агент берет на себя обязанность продать товар принципала, то имеется ввиду, что также он берет на себя обязанность по проведению рекламной работы и иных мероприятий по изучению рынка (маркетинговые услуги). В таких ситуациях невозможно обойтись конструкциями традиционных договоров комиссии или поручения. Заключение договора агентирования в подобных случаях позволит сторонам сэкономить время и упростить сложившуюся ситуацию.

В агентском договоре одна сторона (агент) берет на себя обязательство за вознаграждение выполнить поручение другой стороны (принципала), выступая при этом от своего имени либо от имени принципала.

Сторонами агентского договора являются агент и принципал. Сторонами в агентском договоре являются как физические лица, так и юридические лица. Наиболее часто агентский договор заключается в предпринимательской сфере.

Существенным условием агентского договора принято считать его предмет, который включает в себя перечень юридических и фактических действий.

Правоотношения по агентскому договору могут быть оформлены устно, выдачей доверенности, либо заключением письменного договора, где принципал может указать общие полномочия агента. При этом принципал обязуется выдать агенту доверенность, если это является необходимым условием для исполнения поручений принципала. Доверенность не требуется в случаях, когда агент выступает в качестве коммерческого представителя и его полномочия четко обозначены в договоре. Также доверенность не требуется в случаях, когда агент выступает от своего имени в интересах принципала.

В законе ничего не говорится про форму агентского договора, соответственно субъекты будут руководствоваться общими требованиями. Так, агентский договор может быть заключен устно, если сумма не

превышает 10 тысяч рублей. При этом в сумму договора необходимо включать не только размер вознаграждения агента, но и сумму, которая передается агенту во исполнение условий договора, поскольку поручение исполняется за счет принципала. Стоимость имущества, которое передается агенту для реализации, также необходимо включать в сумму сделки. Во всех остальных ситуациях необходимо заключать агентский договор письменно.

В силу прямого указания закона агентский договор является взаимным, возмездным и консенсуальным.

Агентский договор является возмездным. Стороны могут установить размер вознаграждения в договоре [3, с.111]. Если стороны не предусмотрели этот пункт в договоре, то размер вознаграждения определяется согласно п. 3 ст. 424 Гражданского кодекса, то есть по цене, которая могла бы взиматься в сравнимых обстоятельствах за такие же услуги.

В статье 1007 Гражданского кодекса предусмотрена возможность установления ограничительных мер с целью предотвращения конкуренции между агентом и принципалом. Права принципала могут быть ограничены установлением запрета на заключение на территории, указанной в договоре, и по указанному предмету аналогичных сделок с другими агентами. Права принципала могут быть ограничены только в том случае, если стороны предусмотрели такое условие в договоре. Также ограничения могут быть предусмотрены и для агента. В данном случае на него накладывается обязанность не заключать в пределах определенной территории аналогичных договоров с другими принципалами.

Исходя из вышеприведенного можно прийти к выводу, что правоспособность сторон ограничивается, но это допускается законом. Однако необходимо учитывать, что в законе ничего не говорится про ограничение прав третьих лиц. Если бы данные ограничения действовали в отношении третьих лиц, то агент мог бы продавать товар только

определенным в договоре покупателям в связи с их местонахождением и так далее.

Содержание агентского договора составляют следующие права и обязанности сторон.

Обязанности агента включают: исполнение поручений принципала согласно условиям агентского договора; представление отчета об исполнении поручений принципала. Срок и порядок представления отчета в целом обычно указываются в договоре. В случаях, когда стороны не предусмотрели это в договоре, отчет представляется принципалу по мере выполнения поручения или по окончании действия агентского договора. К отчёту также должны быть прикреплены чеки и все иные документы, подтверждающие все расходы, произведенные агентом. Принципалу предоставлено законом 30 дней, чтобы проверить отчет и сообщить агенту о возражениях, которые появились после проверки отчета. Отчет считается принятым принципалом, если в 30-дневный срок последний не уведомил агента о возражениях, даже если они имеются. Также агент обязан не заключать договоры аналогичного характера с другими принципалами, если это указано в договоре.

Агент вправе исполнить поручения принципала лично, либо с привлечением третьего лица (субагента) и переложением на него обязанности по исполнению поручения. Необходимо отметить, что согласно п. 1 ст. 1009 Гражданского кодекса, переложение обязанности агента происходит путем заключения субагентского договора

Несмотря на то, что заключается субагентский договор, ответственным перед принципалом за действия субагента является агент. В ходе исполнения поручения, субагент может совершать действия фактического характера, при этом фактические действия субагента не направлены на создание для принципала юридических прав и обязанностей. Субагент также может совершать юридические действия во исполнении поручения принципала, но от своего имени. Субагент вправе заключать от имени принципала сделки,

если ему предоставлены такие полномочия на основе передоверия. В этом случае порядок и последствия такого передоверия регламентируются статьей 976 Гражданского кодекса. Во всех случаях агент отвечает перед принципалом за действия субагента. Исключением является тот случай, когда субагента выбрал сам принципал.

Также агент имеет право требовать уплаты вознаграждения и понесенных в ходе исполнения договора расходов. Кроме того, за агентом оставлено право отказаться от исполнения договора, если договор был заключен без указания срока.

К обязанностям принципала относятся: принятие исполненного поручения от агента, уплата вознаграждения и возмещение расходов, которые понес агент исполняя поручение. Если стороны не установили порядок уплаты вознаграждения, то принципал должен действовать в порядке, предусмотренном п.3 ст. 1006 Гражданского кодекса. В указанной норме говорится об обязанности принципала выплатить вознаграждение агенту в течение недели со дня, когда агент представил отчет, если из существа договора или обычаев делового оборота не вытекает иное. Также принципал обязан не заключать договоры аналогичного характера с другими агентами, если об этом сказано в договоре.

Права принципала: требовать представления отчета о действиях агента во исполнение договора; возражать по представленному отчету агента; отказаться от договора, если в нем не указан срок его действия.

За нарушение условий агентского договора ответственность наступает по правилам глав 25, 49 и 51 Гражданского кодекса. Особенность здесь заключается в том, что в агентском договоре агент также не несет ответственность перед принципалом за действия третьих лиц, с которыми агент вступил в договорные отношения во исполнение поручения принципала. Исключением является ситуации, когда агент дает поручительство (делькредере) за действия третьих лиц (контрагентов)

принципала, а также ситуация, когда агент к выбору контрагента отнесся неответственно.

Кроме общих оснований, в Гражданском кодексе (ст. 1010) предусмотрены специальные основания прекращения агентского договора: в связи с отказом одной из сторон от договора, заключенного без указания срока; в связи со смертью агента, а также признанием его ограничено или полностью недееспособным, безвестно отсутствующим; признание агента несостоятельным.

До введения агентского договора в правовую систему России, использовалось несколько взаимосвязанных договоров, и это приводило к определенным трудностям их применения. Появление института агентирования кардинально облегчило данное положение [8, с.101].

Однако в науке есть и иная точка зрения. Например, В. А. Дозорцев считает введение агентского договора в правовую систему неправильным. Автор считает введение данного института копированием английского права. При этом, как могут сочетаться фактические действия по договору агентирования с договором поручения и комиссии, остается непонятным [7, с.104].

Таким образом, появление агентского договора в российском законодательстве обусловлено созданием новых форм посреднических отношений, выходящих за рамки традиционных договоров поручения и комиссии. Еще одним фактором, способствующим появлению агентского договора в российской законодательстве – это развитие внешней торговли. Как известно, агентский договор появился и широко используется в западных странах. В связи с этим, в российских предприятиях с иностранным элементом, иных предприятиях, реализующих свои товары и услуги на внешнем рынке (транспортные и страховые компании, гражданская авиация и так далее), агентские отношения получили широкое распространение.



## **Глава 2 Соотношение договоров поручения, комиссии и агентирования**

### **2.1 Сходство и отличие договоров поручения, комиссии и агентирования**

В Гражданском кодексе Российской Федерации предусмотрено три вида посреднических договоров – это договор поручения (глава 49), договор комиссии (глава 51) и агентский договор (глава 52). Согласно Гражданскому кодексу все три посреднических договора предназначены для того, чтобы облегчить ситуацию, когда лицо не имеет достаточно знаний в определенной области, не желает либо не знает в каких условиях выгоднее заключать сделку. Общими для этих договоров является то, что заключаются посреднические договоры в интересах и в пользу доверителя, комитента, принципала и за их счет [25]. При этом, по договору комиссии, посредник - комиссионер - при заключении соглашений с третьими лицами, действует исключительно от своего имени. В договоре поручения, поверенный действует от имени и в интересах доверителя, совершая определенные юридические действия.

В рамках же агентского договора агент может действовать как по модели договора комиссии, так и по модели договора поручения. То есть, посредник – агент может выступать от своего имени, а также от имени принципала, совершая при этом как юридические, так и фактические действия.

Кроме того, в случаях, когда заключается договор поручения или договор комиссии, обычно комиссионер или поверенный совершает определенные в договоре отдельные сделки или действия. Как правило, такие действия или сделки носят разовый характер. В агентском договоре, как

правило, агент действует на определенной территории, указанной в договоре, совершая разнообразные действия для принципала. Как правило, отношения, которые вытекают из агентского договора, носят длящийся характер. При этом, в агентском договоре все возможные действия агента не указываются. Здесь же отметим, что кроме специальных норм, которые предусмотрены главой 52 Гражданского кодекса, регулирующей агентский договор, в зависимости от того, от чьего имени выступает агент, в дополнение применяются нормы о поручении или комиссии. Нормы, содержащиеся в главах 49, 51 Гражданского кодекса не применяются, если противоречат нормам, содержащимся в главе 52 Гражданского кодекса. Например, при прекращении отношений необходимо руководствоваться специальными нормами, установленными главой 52 Гражданского кодекса, а именно статьей 1010 вместо норм о поручения и комиссии.

Как уже было отмечено, посреднические договоры могут быть заключены с указанием срока либо без такового. Однако нельзя забывать о том, что полномочия агента, действующего от имени принципала, а также полномочия поверенного, действующего от имени доверителя, закрепляются доверенностью (глава 10 ГК, ст. 975 ГК). Срок доверенности независимо от срока основного договора ограничивается законом и составляет один год, если в самой доверенности не указан иной срок ее действия (ст. 186 ГК).

Права и обязанности сторон по сделкам, совершенным посредником, прямо устанавливаются гражданским законодательством. Так, при заключении договора поручения, права и обязанности минуя поверенного возникают непосредственно у доверителя (ст. 971 ГК). При заключении договора комиссии все права и обязанности возникают у комиссионера, так как комиссионер совершает все действия от своего имени. В агентском договоре распределение прав и обязанностей зависит от того, от чьего имени выступает агент.

Относительно вопроса собственности на имущество, полученное от доверителя (комитента, принципала) или приобретенное для доверителя (комитента, принципала) поверенным (комиссионером, агентом) и за счет первого во исполнение своих обязательств по посредническому договору такое имущество согласно нормам гражданского законодательства является собственностью доверителя (комитента, принципала) (ст. 971, 996 ГК).

Особенность рассматриваемых в данной работе договоров заключается в их возмездности (ст. 991, 1006 ГК). Однако в отличие от договоров агентирования и комиссии, где обязательным условием является их возмездность, договор поручения может быть, как возмездным (когда договор поручения заключается в предпринимательских целях), так и безвозмездным (ст. 972 ГК) [22, с.486].

Принцип возмездности в договорах поручения (когда договор заключается в предпринимательских целях), комиссии и агентирования дает право поверенному (комиссионеру, агенту) удержать имущество доверителя (комитента, принципала) в обеспечение требований первых. Например, выплата вознаграждения по исполненному поручению или возмещение всех расходов, которые понес поверенный (комиссионер, агент), исполняя поручение.

Обязательным является также составление отчета, согласно нормам гражданского законодательства. Обязанность по оформлению отчета лежит на посреднике. При этом необходимо учитывать следующее:

- по договору поручения отчет оформляется и представляется доверителю по исполнению поручения, а также при прекращении договора, с представлением оправдательных документов (ст. 974 ГК);

- по договору комиссии отчет оформляется комиссионером по исполнению поручения. Если комитент не согласен с представленным отчетом комиссионера, то в течение 30 дней первый должен уведомить второго о своих возражениях, иначе отчет считается принятым (ст. 999 ГК);

– порядок и сроки представления отчета по агентскому договору устанавливаются в самом договоре. Если стороны не установили это в договоре, то отчет представляется по мере исполнения поручения либо по окончании договора. В агентском договоре принципал должен уведомить о своих возражениях агента в тридцатидневный срок.

Как видно из вышеприведенного сравнения порядок представления отчета и возражения на отчет в посреднических договорах очень схожи.

В правовой системе ряда стран, например, в законодательстве США и Англии существует только агентский договор, заменяя традиционные договоры поручения и комиссии. Тем самым законодатели дали сторонам возможность действовать по модели договора комиссии или поручения в рамках одного договора [18, с.771].

Однако в российской правовой системе агентский договор не тождественен ни договору поручения, ни договору комиссии. По своему содержанию агентский договор ближе к договору комиссии, нежели к договору поручения. Объясняется это тем, что в основной своей массе в договоре поручения личность сторон имеет ключевое значение (если договор является безвозмездным). Однако договор комиссии, как и агентский договор, во всех случаях является возмездным и исключает фидуциарность в отношениях сторон.

Также необходимо обратить внимание на то, что по своему содержанию агентский договор в России отличается от агентского договора в США и Англии. В Англии и в США основной задачей агента является поиск покупателя, а также обсуждение деталей покупки или продажи, но не совершение сделок. Такая особенность способствует активизации рыночных отношений, то есть активизирует процесс оказания услуг и продажи товаров. Данная схема позволяет полностью исключить лишние элементы из цепи между производителем продукции и покупателем[24]. Такие положительные моменты стоило бы внедрить и в законодательстве Российской Федерации.

Также и договор комиссии отличается по многим аспектам от договора комиссии в законодательстве зарубежных стран, например, Германии или Швейцарии. Остановимся более подробно на опыте данных стран.

В первую очередь необходимо отметить, что в отличие от отечественного законодательства, в Германском Гражданском Уложении и Швейцарском Обязательственном Законе не дается понятия договора комиссии. Однако в указанных нормативных актах дается понятие комиссионера – это лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью на профессиональной основе, которое берет на себя обязательство покупать или продавать ценные бумаги или товары за счет другого лица (комитента), но от своего имени [41].

В параграфе 387 Германского Гражданского Уложения и в статье 425 Швейцарского Обязательственного Закона говорится, что если комиссионер отступает от указаний комитента, то обязуется возместить последнему все убытки. А по российскому законодательству комиссионеру дается право отступать от указаний комитента, если он сможет доказать, что он не смог бы в разумный срок получить ответ на свой запрос[15]. В таком случае комиссионер уведомляет комитента о допущенных отступлениях в момент, как только это стало возможным. Существенное отличие наблюдается в вопросе распределения дополнительной выгоды. В рамках Гражданского кодекса РФ дополнительная выгода делится поровну между комитентом и комиссионером (ст. 992 ГК). А по законодательству Германии дополнительная выгода передается комитенту.

Отличие также можно заметить по вопросам ответственности комиссионера. Так по законодательству Российской Федерации, комиссионер не отвечает за действия третьего лица, если комиссионер проявил необходимую осмотрительность в выборе контрагента (ст. 993 ГК). По законодательству Германии ответственность за действия третьего лица перед

комитентом ложиться на комиссионера во всех случаях. Исходя из приведенных примеров можно понять, что по законодательству Российской Федерации, в отличие от законодательства Германии и Швейцарии, комиссионер находится в более выгодном положении.

Договор поручения в рамках гражданского законодательства Российской Федерации имеет много общего с содержанием договора поручения по законодательству Германии (параграф 662 ГГУ). Однако в определении договора поручения по законодательству Германии акцент делается на безвозмездности данного договора. Поручение, которое дается поверенному, исполняется безвозмездно. В остальных аспектах договор поручения схож с договором поручения Германии и Швейцарии [2, с.231].

Российским законодателем посреднические договоры урегулированы детальнее по сравнению с законодательством зарубежных стран. Однако актуальным остается вопрос содержания данных договоров, существуют по-прежнему принципиальные различия, которые в итоге могут быть предметом судебных споров. Например, как уже было сказано, по договору агентирования в США или в Англии агент не совершает никаких сделок. Задачей агента является поиск необходимых вариантов для заключения сделок, а по российскому законодательству агент совершает как юридические, так и фактические действия. Договор поручения является безвозмездным в ряде стран (Германия, Швейцария), но по российскому законодательству договор поручения может быть, как возмездным, так и безвозмездным. Внешнеэкономические сделки, как мы знаем играют немаловажную роль не только для граждан-предпринимателей, юридических лиц, но и для государства, а во внешнеэкономических отношениях часто используются посреднические договоры.

Единственным источником данных договорных конструкций на сегодняшний день является национальное право, а в нормах международных конвенций и других международных нормативных актах ничего не говорится

о данных договорах. Ввиду значимости этих договоров - поручения, комиссии и агентирования, на наш взгляд представляется эффективным, возможным и правильным двигаться к единообразию данных договоров (унификации). Это необходимо делать во избежание возможных противоречий между участниками внешнеэкономической деятельности, чтобы избежать вынесения необоснованных судебных решений с точки зрения обеих спорящих сторон.

В ходе работы было отмечено, что сравнительно новым для российского гражданского законодательства является агентский договор по сравнению с традиционными договорами поручения и комиссии. Основой для появления агентского договора в российском гражданском законодательстве стали следующие причины: агент может действовать как от своего имени, так и от имени принципала; агент совершает не только юридические, но и фактические действия; отношения по агентскому договору обычно носят длящийся характер; обычно в агентском договоре невозможно определить круг действий, которые должен совершить агент. Эти четыре причины стали основой для появления новой 52 главы в Гражданском кодексе.

С указанными выше причинами появления новой главы 52 – агентирование в Гражданском кодексе не согласен Андрей Михайлович Ширвиндт - кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права Юридического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Член Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства.

В первом случае говорится, что агент может действовать как от своего имени, так и от имени принципала. Однако к этим случаям применяются правила о комиссии и поручения, но в таком случае непонятно, для чего была принята глава 52.

Второй аргумент касается того, что агент совершает не только юридические, но и фактические действия. Многим кажется, что поручение – это договор на совершение сделки от имени другого, а комиссия – это договор на совершение сделки от своего имени, при этом действия фактического характера отсутствуют. Такое восприятие является ошибочным, так как действия фактического характера (консультация у юриста, осмотр помещения с экспертом) в этих договорах присутствуют. В итоге получается, что в каждом из договоров присутствуют действия как фактического, так и юридического характера – это создает определённые трудности при разграничении договоров. Стороны в таких ситуациях не могут понять какой именно договор они заключили - поручения или агентский договор по типу поручения, договор комиссии или агентский договор по типу комиссии.

Третья причина - делящийся характер – это единственная зацепка при разграничении агентского договора от договора поручения (возмездного) и договора комиссии. Однако эти делящиеся отношения никак не урегулированы в главе 52 Гражданского кодекса.

Четвёртое – зачастую стороны не могут определить в агентском договоре, что именно должен сделать агент, ввиду неопределенности множества факторов. Действительно, на сегодняшний день это проблема, и суды зачастую признают такие сделки незаключенными, ввиду того, что невозможно понять, о чем именно договорились стороны. Однако с введением новой главы данная проблема не решается. Не бывает обязательства неопределенного содержания, меры этой определенности необходимо конкретизировать контрагентам, которые должны указать в договоре, например, за неисполнение чего будет агент отвечать, нарушая что он (агент) совершает существенные нарушения и так далее. В результате получается, что проблема разграничения договоров поручения, комиссии и агентирования не решена[27].



Как отмечалось выше, одна из важнейших отличительных черт между посредническими договорами в правовой системе Российской Федерации заключается в том, что по договору поручения поверенный выступает только от имени доверителя. По договору комиссии, комиссионер выступает только от своего имени, а в агентском договоре, агент может одновременно в одних сделках выступать от имени принципала, а в других сделках от своего имени.

Таким образом, проанализировав вышеприведенный материал, можно понять, что основное отличие по законодательству Российской Федерации в договорах поручения, комиссии и агентирования заключается в их предмете, все остальное носит диспозитивный характер.

## **2.2 Отражение проблематики посреднических договоров в судебной практике**

Может сложиться ситуация, при которой комиссионер заключает ряд одинаковых договоров комиссии с несколькими комитентами, что порождает ряд вопросов на практике.

Так, например, общество с ограниченной ответственностью, выступающее комитентом по договору комиссии, подало в арбитражный суд иск к комиссионеру, в котором просило признать право собственности на определенный родовыми признаками товар, который был приобретен комиссионером, и обязать последнего передать товар комитенту.

В иске истец указал, что несмотря на то, что в договоре, по которому комиссионер приобрел спорное имущество, отсутствует ссылка на то, что он заключается в интересах комитента, он полностью соответствует указаниям комитента относительно характеристик и закупочной цены товара, которые были даны им при заключении договора комиссии. По мнению истца, комиссионер не представил отчет по договору комиссии и не передал

комитенту полученный по сделке товар, чем нарушил условия заключенного между ними договора.

С заявленными требованиями ответчик не согласился. В обоснование своей позиции он сослался на положения ст. 999 ГК РФ, по смыслу которых факт того, что сделка заключена во исполнение поручения комиссионера, как правило подтверждается отчетом комиссионера. При этом, в случае отсутствия воли комиссионера на признание заключенной им сделки совершенной в чужих интересах, данная сделка таковой не является.

Также, ответчик указал на тот факт, что он заключил несколько договоров комиссии на закупку однородного товара с несколькими комитентами, следовательно, право выбора комитента, в интересах которого была заключена сделка, принадлежит только ему. Кроме того, признав, что сделка заключена за его счет, комиссионер также вправе оставить соответствующий товар себе.

Ввиду того, что комиссионер прямо заявил комитенту о том, что оговоренный договором комиссии товар им для комитента приобретен не был, и данное заявление не было опровергнуто остальными обстоятельствами дела, суд принял решение в иске отказать[19].

Так же заслуживает внимания вопрос относительно вознаграждения комиссионера в случае исполнения им в пользу комитента сделки, не исполненной выбранным комиссионером контрагентом.

Индивидуальный предприниматель, выступающий комиссионером по договору комиссии, обратился в арбитражный суд с иском к обществу с ограниченной ответственностью — комитенту. В исковом требовании предприниматель просил взыскать с ответчика комиссионное вознаграждение.

Как следует из материалов дела, в рамках исполнения договора комиссионером был заключен договор купли-продажи с покупателем, в дальнейшем нарушившим обязательство по оплате. В рамках другого дела по

иску комитента было установлено, что комиссионер ненадлежащим образом подошел к выбору контрагента и был привлечен к ответственности за исполнение заключенного договора купли-продажи путем взыскания с него не поступившей от покупателя суммы оплаты.

Перечислив во исполнение указанного решения суда необходимую денежную сумму и тем самым исполнив сделку по купле-продаже, комиссионер счел, что имеет право на получение комиссионного вознаграждения по заключенной им сделки.

Ответчик с позицией истца не согласился, считая, что комиссионер исполнил свои обязательства по договору комиссии ненадлежащим образом, следовательно, не имеет права рассчитывать на получение комиссионного вознаграждения.

Суд, удовлетворяя требования истца о взыскании комиссионного вознаграждения, отметил, что комиссионер, исполнив решение суда о взыскании не поступивших по договору купли-продажи денежных средств, понес ответственность за третье лицо и тем самым устранил последствия допущенных им нарушений при выборе контрагента. Ввиду того, что сделка в рамках комиссионного заключения была заключена, комиссионное поручение является исполненным, следовательно, комиссионеру причитается установленное договором вознаграждение.

Аналогичные проблемы можно встретить в судебной практике относительно договоров поручения, особенно интересна здесь зависимость исхода спора от того, каким образом условие о вознаграждении оговорено в договоре. Установление вознаграждения в твердой сумме, как мы можем убедиться на следующем примере, делает это условие наиболее удобным в случае возникновения спора. Так, Федоров О.В. обратился в суд с иском к ООО «Пещера-лес» о взыскании задолженности по договору поручения. В обоснование требования истец указал, что между ним и Маммадли А.М., являющегося директором ООО «Пещера-лес», был заключен договор

поручения, согласно п. 2.2 которого истец взял на себя обязательство на оказание юридической помощи по судебному спору с ООО «Автотех». Согласно п. 3.1 договора ответчик взял на себя обязательство выплатить истцу 50 000 руб. в начале оказания услуг по юридической помощи и 100 000 руб. при вынесении судом окончательного акта по рассматриваемому делу. Ответчик не желает рассчитываться по задолженности в сумме 100 000 руб. Просит взыскать с ООО «Пещера-лес» 127 000 руб. ООО «Пещера-лес» к Федорову О.В. предъявлен встречный иск об уменьшении размера вознаграждения по договору поручения, о расторжении договора и взыскании денежных средств, о признании незаключенным соглашения об оказании юридической помощи, о взыскании неосновательного обогащения. В ходе рассмотрения дела ООО «Пещера-лес» неоднократно уточнялись требования по встречному иску. В окончательном варианте истец по встречному иску просил уменьшить размер вознаграждения адвоката, предусмотренного п.3.1 договора поручения, заключенного между ООО «Пещера-лес» и адвокатом Федоровым О.В., до 95 000 руб., признать незаключенным соглашение между адвокатом Федоровым О.В. и ООО «Пещера-лес» об оказании юридической помощи в рамках дела, рассмотренного Арбитражным судом Кировской области, расторгнуть договор поручения, заключенный между ООО «Пещера-лес» и адвокатом Федоровым О.В., взыскать с Федорова О.В. в свою пользу уплаченные по договору поручения денежные средства в сумме 50 000 руб., взыскать неосновательное обогащение в размере 22 000 руб.. Исходя из обстоятельств дела, объем проделанной адвокатом Федоровым О.В. работы отвечает условиям соглашения, заключенного с ООО «Пещера-лес». Не достижение результата по понуждению ООО «Автотех» к исполнению обязательств контрагента нельзя считать существенным нарушением договора, т.к. Федоровым О.В. были исполнены требования п. 2.2. договора поручения, а именно подготовка искового заявления, досудебная подготовка, участие в судебных заседаниях по иску к ООО «Автотех». Отсутствие в итоговом

судебном заседании адвоката так же не является доказательством того, что он не выполнил условия договора в полном объеме. При таких обстоятельствах, оснований для расторжения договора поручения и взыскании с Федорова О.В. в пользу ООО «Пещера-лес» уплаченных по соглашению денежных средств в размере 50 000 руб. не имеется. Учитывая твердый фиксированный размер вознаграждения по договору поручения, суд также не нашел правовых оснований для уменьшения размера вознаграждения [37].

Также особо стоит отметить в данном контексте споры, в которых комиссионер принял на себя ручательство за исполнение сделки третьим лицом (делькредере), поскольку с одной стороны в таком случае у комитента возникает обязанность уплатить дополнительное вознаграждение, а с другой возникает ответственность комиссионера. Так, ООО «МАН» обратилось в Арбитражный суд г. Москвы с иском к ООО ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ «ЭНЕРГОХОЛДИНГ» о взыскании задолженности по договору комиссии. Как следует из материалов дела, между истцом (комитент) и ответчиком (комиссионер) был заключен договор комиссии, в соответствии с которым ответчик принял на себя обязательства по поручению истца, за вознаграждение, от своего имени, но за счет истца заключить контракт на поставку каменного угля (товара) в количестве и ассортименте согласно рекомендациям ООО «МАН» и оказывать содействие в его исполнении. Во исполнение условий договора комиссии ответчиком был заключен контракт на поставку угля Компанией «INTERPEX LTD». При этом, ответчик принял на себя ручательство за исполнение сделки покупателем. Суд удовлетворил требования истца, в том числе и касающиеся суммы делькредере, указав в решении, что при наличии в договоре комиссии условия о делькредере, комиссионер является единственным должником комитента, обязанным произвести исполнение договора в полном объеме, что вытекает из ч. 1 ст. 993 ГК РФ. Если в договоре комиссии сторонами не предусмотрен размер вознаграждения за выдачу ручательства или порядок его уплаты и размер

вознаграждения не может быть определен исходя из условий договора, вознаграждение выплачивается после исполнения договора комиссией в размере, определяемом в соответствии с ч. 3 ст. 424 ГК РФ. Следовательно, отсутствие в договоре комиссии условия о размере вознаграждения за выдачу ручательства или порядка его уплаты не свидетельствует о не достижении сторонами сделки договоренности относительно ручательства комиссионера за исполнение сделки третьим лицом либо о недействительности такого условия договора. Таким образом, аргумент ответчика о недействительности условия о ручательстве был отвергнут судом и указанные расходы были зачтены как подлежащие выплате [32].

Отдельно стоит отметить вопрос, касающийся проявления комиссионером должной осмотрительности при выборе контрагента. В частности, в судебной практике отмечается, что бремя доказывания того, что комиссионер не проявил должной осмотрительности при выборе контрагента, возлагается на комитента. При этом необходимо учитывать, что вопрос о том какие действия должен был совершить комиссионер с целью проявления должной осмотрительности суд разрешает в каждом случае отдельно.

Так, например, в рамках арбитражного дела комитент ссылаясь на не проявление комиссионером должной осмотрительности при выборе иностранного контрагента по договору купли-продажи. В подтверждение своей позиции он ссылаясь на тот факт, что комиссионер не осуществил надлежащей проверки финансового состояния фирмы-контрагента, не обеспечил исполнение контракта путем согласования условия о стопроцентной предоплате или иных мер, в частности: залога, поручительства, банковской гарантии, страхования.

Ответчик, возражая против предъявленных требований, указал, что с данным контрагентом в рамках комиссионного поручения ранее неоднократно заключались договоры, которые всегда своевременно

исполнялись. При этом, условия каждой из сделок, включая спорную, согласовывались непосредственно с комитентом. Кроме того, комиссионер отметил, что использование любого из способов обеспечения исполнения обязательства не являлось бы обычным в практике исполнения поручений комитента и могло стать причиной снижения цены товара, а также привести к затягиванию процесса заключения сделки, что не соответствовало интересам комитента.

Суд согласился с доводами ответчика, указав при этом, что знание и одобрение комитентом предполагаемого контрагента по договору, заключаемому в рамках исполнения комиссионного поручения, исключает ответственность комиссионера за его ненадлежащий выбор.

Как отмечалось ранее, статьей 975 Гражданского кодекса на доверителя возложена обязанность при заключении договора поручения выдать поверенному доверенность на совершение предусмотренных договором поручения юридических действий. В связи с этим необходимо отметить, что в случае выдачи доверителем доверенности, суд может квалифицировать правоотношения между доверителем и поверенным как возникшие в рамках договора поручения, даже при отсутствии самого договора, заключенного в письменной форме.

Так, индивидуальный предприниматель Краснокутский С.В. обратился в Арбитражный суд Краснодарского края к обществу с ограниченной ответственностью «Торговый центр» с иском, в котором просил взыскать с общества денежные средства за оказание услуг по представлению интересов последнего при рассмотрении дел в арбитражных судах.

Из материалов дела следует, что истцом были подготовлены процессуальные документы и осуществлено представление интересов ответчика в судебных заседаниях по целому ряду дел. Указанные действия были совершены истцом на основании доверенностей, выданных ООО «Торговый центр».

С требованиями истца ответчик не согласился, указав, что договор поручения в письменной форме сторонами составлен не был, поручение на ведение дел не выдавалось, доказательства того, что истец оказывал услуги в рамках предпринимательской деятельности, представлены не были, акт оказанных услуг не составлялся.

Суд первой инстанции принял сторону ответчика и в удовлетворении заявленных требований отказал [35]. Однако, Арбитражный суд апелляционной инстанции с данным решением не согласился и пришел к выводу, что между сторонами фактически сложились договорные правоотношения поручения путем выдачи истцу доверенности от имени истца. Как отметил суд, отсутствие единого письменного договора в данном случае нельзя рассматривать в качестве основания для признания договора незаключенным.

Правовой особенностью договора поручения является то обстоятельство, что для фактического возникновения правоотношений сторон по вопросу поручения достаточно выдачи доверенности поверенному [31].

С данной позицией согласился также суд кассационной инстанции, оставив постановление апелляционного суда без изменения, а кассационную жалобу — без удовлетворения [30].

В судебной практике возникают вопросы относительно толкования п. 3 ст. 1007 Гражданского кодекса, предусматривающего ничтожность условий агентского договора, в силу которых агент имеет право осуществлять продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг только для определенной категории покупателей или заказчиков, а также только для покупателей или заказчиков, находящихся или проживающих на определенной в договоре территории.

Рассматривая кассационную жалобу ПАО страховая компания «Росгосстрах» на решение Арбитражного суда Новосибирской области и



постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда по иску ООО «Финансовое решение» к ПАО «Росгосстрах» о взыскании денежных средств, Арбитражный суд Западно-Сибирского округа отметил, что несмотря на правильное разрешение спора по существу, суды первой и апелляционной инстанции сделали неверные выводы о противоречии п. 2.3.16 агентского договора, позволяющего агенту осуществлять деятельность, предусмотренную договором, только на территории города Новосибирска и Новосибирской области, п. 3 ст. 1007 Гражданского кодекса.

Суд указал, что ничтожность условия, ограничивающего права агента обусловлена не территорией, на которой он осуществляет оказание услуг и самостоятельную деятельность в рамках договора в интересах принципала, а категория покупателей или заказчиков либо их местонахождения или место жительства.

С учетом вышеизложенного, суд в данном случае не усмотрел ограничения прав третьих лиц — покупателей и заказчиков — спорным пунктом договора, а, следовательно, оснований для признания его ничтожным[29].

Актуальным является и вопрос о возникновении у сторон договоров, рассматриваемых в данной работе, права на их прекращение, а также порядка их расторжения, что также нашло своё отражение в судебной практике.

Так, Хлебников И.С. обратился в суд с иском к ООО «ФАЭТОН ПЛЮС» с требованием расторгнуть договор поручения, заключенный между ООО «ФАЭТОН ПЛЮС» и Хлебниковым, на приобретение и поставку автомобиля; взыскать с ответчика в пользу истца денежные средства и компенсацию морального вреда. Судом установлено, что между ООО «ФАЭТОН ПЛЮС» (поверенный) и Хлебниковым И.С. (доверитель) был заключен договор поручения, в соответствии с которым доверитель поручил поверенному осуществить от имени и за счет доверителя приобретение и поставку автомобиля, а доверитель обязался оплатить и принять автомобиль.

Свои обязательства по оплате стоимости автомобиля истец исполнил в полном объеме. Пунктом 3.1. договора предусмотрено, что поверенный обязуется приобрести для доверителя автомобиль в течение 30-45 рабочих дней с момента внесения поверенному полной его стоимости. Дополнительным соглашением в договор поручения внесены изменения, в соответствии с которыми поверенный обязался совершить действия по приобретению и поставке автомобиля в течение 30 дней с момента подписания дополнительного соглашения. Таким образом, срок исполнения обязательств по договору поручения оканчивался 25.01.2019 г. Поскольку обязательства, предусмотренные договором поручения, в срок, установленный договором, ответчиком не исполнены, истец 13.06.2019 г. года обратился к ответчику с претензией, в которой предлагал исполнить договор в течение 5-ти дней, либо расторгнуть договор, возвратить уплаченную за автомобиль сумму и оплатить неустойку. Данная претензия не была исполнена ответчиком, в связи с чем истец 27.06.2019 года вновь обратился к ответчику с претензией расторгнуть договор, возвратить уплаченный за автомобиль денежные средства, выплатить компенсацию морального вреда и оплатить юридические услуги. Ввиду того, что указанная претензия также не была удовлетворена исполнителем, истец обратился в суд с вышеуказанными требованиями. Истец ссылаясь на п. 1 ст. 977 ГК РФ, в соответствии с которым договор поручения прекращается вследствие отмены поручения доверителем.

В то же время на отношения, возникшие между сторонами по договору поручения, распространяется Закон РФ «О защите прав потребителей», поскольку заключенный договор содержит элементы договора поручения и возмездного оказания услуг. Поскольку ответчик обязательства, предусмотренные договором поручения, в установленный договором срок не исполнил, истец вправе отказаться от исполнения договора поручения и потребовать возмещения убытков в виде понесенных истцом расходов на

оплату стоимости автомобиля. На основании всего вышеизложенного суд удовлетворил требования истца [36].

Отдельно стоит рассмотреть примеры касающиеся прекращения договора комиссии, ведь у комитента есть право в любой момент отказаться от договора.

ООО "ФЛАЙ" обратилось в суд с иском об обязанности ООО "ТОРГОВЫЙ ДОМ КАТРИН" вернуть товар, а также о взыскании денежных средств в возмещение расходов на оплату юридических услуг. Истец в исковом заявлении указал, что между ООО «Флай» (Комитент) и ООО «Торговый дом Катрин» (Комиссионер) был заключен договор, в соответствии с которым Комиссионер по поручению Комитента взял на себя обязательства по реализации товара комитента от собственного имени, а Комитент обязался уплатить Комиссионеру вознаграждение за оказанные услуги. Истец надлежащим образом исполнил свои обязательства по договору, а именно поставил товар в адрес ответчика. Ответчик, в свою очередь, не произвел перечисление денежных средств и не прислал отчёты о количестве реализованного товара. Из данного обстоятельства истец сделал вывод о наличии товара у ответчика. Согласно п. 1 ст. 1003 ГК РФ Комитент вправе в любое время отказаться от исполнения договора комиссии, отменив данное комиссионеру поручение. Комиссионер вправе требовать возмещения убытков, вызванных отменой поручения. Истец отменил комиссионное поручение и расторг договор комиссии претензией. Таким образом, ответчик обязан вернуть поставленный товар истцу. Ответ на претензию не поступал, товар не был возвращен. С учётом всех обстоятельств дела суд встал на сторону истца и удовлетворил его требования [33].

Что же касается агентирования, здесь большое значение имеет условие о сроке договора.

Так, ИП Крылова Ирина Александровна обратилась с иском к ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ КАТРИН» о взыскании задолженности по Агентскому

договору. Истец заявил, что 05.02.2019г. направил в адрес Ответчика требование о расторжении договора и возврате в добровольном порядке оплаты задолженности по договору. Суд удовлетворил требования истца, сославшись на то, что стороны вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора агентирования, срок действия которого определен, если возможность такого отказа предусмотрена договором, поскольку положения ст. 1010 ГК РФ прямо этого не запрещают. Также суд отметил, что в силу ст. 1010 ГК РФ агентский договор прекращается в том числе вследствие отказа одной из сторон от исполнения договора, заключенного без определения срока окончания его действия. Вместе с тем, в силу диспозитивности данных норм стороны вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора агентирования, срок действия которого определен, если возможность такого отказа предусмотрена договором, поскольку положения ст. 1010 ГК РФ прямо этого не запрещают. В рассматриваемом случае договором была предусмотрена возможность одностороннего расторжения договора каждой из сторон, при условии письменного уведомления об этом за две недели [34].

Таким образом, исходя из приведённых выше материалов судебной практики, можно выделить ряд вопросов, по которым часто возникают споры: размер и выплата вознаграждения, прекращение договора, толкование положений п. 3 ст. 1007 ГК РФ, заключение комитентом одинаковых договоров с различными комиссионерами и так далее. Обобщая рассмотренные примеры необходимо отметить, что большое значение имеет наличие конкретики в договорах. Например, условие о вознаграждении в твёрдой сумме является дополнительным аргументом для воспрепятствования её снижению, что очень важно учитывать лицам, являющимся посредниками, а указание конкретных сроков в договоре агентирования влияет на возможность и механизмы его расторжения. Также существенную роль играет ответственный подход посредника к выбору контрагента.

## Заключение

В заключение работы отметим моменты, на которые стоит обратить особое внимание на сегодняшний день. В Гражданском кодексе не говорится какие именно договоры следует считать посредническими. Однако по мнению большинства авторов в области гражданского права существует три вида посреднических отношений. Соответственно это договоры поручения, комиссии и агентирования. В первом случае поверенный обязуется совершить от имени и за счет доверителя определенные юридические действия, при этом права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя; во втором – комиссионер обязуется по поручению комитента за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. В агентском договоре в предмет включено также выполнение фактических действий, чего нет в договоре поручения и комиссии. Все три посреднических договора предназначены для того, чтобы облегчить ситуацию, когда лицо не имеет достаточно знаний в определенной области, не желает, либо не знает на каких условиях выгоднее заключать сделку. Общими для этих договоров является то, что заключаются посреднические договоры в интересах и в пользу доверителя, комитента, принципала и за их счет. Необходимо сказать о том, что особенность рассматриваемых в данной работе договоров заключается в их возмездности. В этом проявляется весь длинный исторический путь данного института, ведь изначально эти договоры носили безвозмездный характер, поскольку подразумевали под собой общественно-полезную деятельность. Со временем, когда посредничество стало одним из многочисленных видов предпринимательской деятельности, ситуация изменилась, и данные договоры стали возмездными. Хотя во многих странах, например, в Германии и Швейцарии сохранился отпечаток прошлого – договор поручения там остаётся безвозмездным.

Лицам, у которых существует необходимость в осуществлении своей деятельности через посредников, необходимо понимать какой именно договор выгоднее и эффективнее заключить, необходимо чётко понимать цели и задачи заключения такого договора.

В случае, если договор будет выбран неверно или заключается один договор, например, поручения, а из содержания выходит, что это агентский договор, то это повлечёт за собой его отмену судом.

Основные принципы, которыми необходимо руководствоваться при выборе того или иного посреднического договора:

– первое на что стоит обращать внимание – это сфера применения. Чаще всего на практике при оформлении посреднических сделок по купле-продаже имущества применяется договор комиссии. Оказание услуг или выполнение работ составляет предмет договора поручения или агентирования. На практике риэлтерские фирмы при продаже недвижимости используют агентский договор;

– характер поручаемой работы. Если от посредника требуется совершение только юридических действий, то целесообразно заключать договор поручения. В случаях, когда требуется совершение ещё и фактических действий, необходимо заключать агентский договор;

– от чьего имени выступает в гражданских правоотношениях посредник. Если он (посредник) исполняет поручение от своего имени, то заключается договор комиссии. При совершении действий от имени представляемого лица необходимо выбирать агентский договор, либо договор поручения.

Указанные принципы минимизируют факт допущения ошибок при выборе того или иного посреднического договора. А ответственное отношение к отдельным положениям договора и максимальная его детализация сокращают опасность возникновения споров там, где их можно было бы избежать, что следует не только из положений закона или правовой

доктрины, но и из судебной практики, где рассмотренные особенности проявляются наиболее ярко.

Однако даже соблюдение всех этих довольно простых и очевидных правил не снимает проблемы эффективного правового регулирования таких отношений. В силу большого сходства и близости предметов рассматриваемых договоров, видится необходимой дальнейшая унификация законодательства, поскольку смешение данных договоров настолько велико, что, например, по договору агентирования агент может действовать как от своего имени, так и от имени принципала. Однако к этим случаям применяются правила о комиссии и поручении, а глава 52 соответственно теряет свой смысл. Всё это создаёт путаницу не просто в названиях – договоры всё же отличаются между собой по содержанию – предмет, как одна из ключевых частей договора, максимально сходен во всех трёх видах посреднических договоров. Всё это не добавляет эффективности правовому регулированию столь важных в современных условиях правоотношений и соответственно является немаловажным фактором возникновения споров. Можно даже сказать, что термин «унификация» здесь должен относиться не к договорам – в таком случае речь бы шла о сближении их содержаний, что только усугубило бы имеющуюся проблему – речь должна идти об унификации механизма правового регулирования отношений, которые относятся к посредничеству. То есть, идеальным вариантом разрешения проблемы видится сведение всех посреднических отношений к единому виду договора, который бы оставлял сторонам большое пространство для манёвра. Вариант с более чётким разграничением представляется нецелесообразным, поскольку в конечном счёте вся посредническая деятельность сводится к представлению интересов другого лица.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Абрамов, В. Ю. Полный курс гражданского права России. Ч.II. Особенная часть. Т.2: учебное пособие / В. Ю. Абрамов, Ю. В. Абрамов. — Москва: Статут, 2019. — 559 с.
2. Абрамова О.А. Сравнительный анализ договорных конструкций комиссии и поручения по законодательству России и зарубежных стран // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018. №5-2. — С. 230 – 232.
3. Ахметова А.Т., Волкова Н.С. ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ АГЕНТСКОГО ДОГОВОРА // E-Scio. 2017. №11 (14). — С. 110 – 112.
4. Буркова Л.Н. К вопросу о фидуциарном (доверительном) характере гражданских правоотношений // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2011. №2. - С. 237-243.
5. Бычков А.И. Делькредере в договоре комиссии // Ленинградский юридический журнал. 2012. №2. С. 91–100.
6. Вахнин И.Г. Техника договорной работы [Электронный ресурс]/ Вахнин И.Г.— Электрон. текстовые данные. — М.: Зерцало-М, 2015. - 268 с.
7. Власова Н.В. Агентский договор в российском законодательстве и международной коммерческой практике // Журнал российского права. 2013. №3 (195) – С.100 – 109.
8. Ганина А. А. Эффективность агентского договора в правовой системе России // Развитие общественных наук российскими студентами. 2017. №6. С. 100 – 103.
9. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) // Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, N 5, ст. 410.



10. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // Российская газета, N 238-239, 08.12.1994.

11. Гражданское право. Ч. 2: учеб. пособие / Н. М. Голованов, И. Д. Маркелова. СПб.: СПбГАСУ, 2015. – 305 с.

12. Гражданское право. Часть вторая. Том 3: учебник / Н. И. Батурина, О. А. Белова, А. Ю. Белоножкин [и др.]; под редакцией Т. В. Дерюгина, Е. Ю. Маликов. — Москва: Зерцало-М, 2018. — 608 с.

13. Гражданское право: Учебник. В 2 т. / Под ред. Б.М. Гонгало. Т. 2. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статут, 2017. – 543 с.

14. Гражданское право: учебник: в 2 т. / О.Г. Алексеева, Е.Р. Аминов, М.В. Бандо и др.; под ред. Б.М. Гонгало. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Статут, 2018. Т. 2. – 560 с.

15. «Гражданское уложение Германии» (ГГУ) от 18.08.1896(ред. от 02.01.2002) (с изм. и доп. по 31.03.2013) // Гражданское уложение Германии: Вводный закон к Гражданскому уложению. - 4-е изд., перераб. - М.: Инфотропик Медиа, 2015. С. VIII - XIX, 1 - 715.

16. Григорьева А.Г. История развития законодательства об агентском договоре в системе посреднических сделок // Теория и практика общественного развития. 2015. №7. – С. 88 – 91.

17. Договорное право: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» и научной специальности 12.00.03 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» / Н. Д. Эриашвили, Е. В. Богданов, А. Ж. Саркисян [и др.]; под редакцией Е. В. Богданова, Н. Д. Эриашвили. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 383 с.

18. Залиев А.Р. ОСОБЕННОСТИ АГЕНТСКОГО ДОГОВОРА И ОТГРАНИЧЕНИЕ ЕГО ОТ СМЕЖНЫХ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ДОГОВОРОВ // Аллея науки. 2017. Т. 2. № -9. С. 770-774.

19. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17.11.2004 N 85 «Обзор практики разрешения споров по договору комиссии» // Вестник ВАС РФ № 1. 2005.

20. Макарова Я.С. Комиссионер - зависимый или «Независимый» агент иностранной организации в условиях российской действительности? // Журнал российского права. 2017. №8 (248). – С.102 – 111.

21. Опыты цивилистического исследования: сборник статей / Д. В. Гудков, И. И. Зикун, А. А. Зябликов [и др.]; под редакцией А. М. Ширвиндт, Н. Б. Щербаков. — Москва: Статут, 2016. — 448 с.

22. Очкина Е.Ю. СООТНОШЕНИЕ ДОГОВОРА ПОРУЧЕНИЯ И СМЕЖНЫХ ЕМУ ДОГОВОРОВ // Аллея науки. 2019. Т. 1. № 8 (35). С.483-487.

23. Панков, А. Ю. Правовая природа рисков, вытекающих из договора поручения / А. Ю. Панков. — Текст: непосредственный, электронный // Молодой ученый. — 2016. — № 10 (114). — С. 1017-1022.

24. Петров Р.В. ПРАВОВОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА АГЕНТИРОВАНИЯ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2019. № 12. С. 128-132.

25. Попова В.В. СООТНОШЕНИЕ ДОГОВОРА ПОРУЧЕНИЯ С ДОГОВОРАМИ КОМИССИИ И АГЕНТИРОВАНИЯ // Право и государство: теория и практика. 2019. № 8 (176). С. 76-77.

26. Попова К. С. Правовая природа агентского договора / К. С. Попова. — Текст: непосредственный, электронный // Молодой ученый. — 2018. — № 15 (201). — С.72-75.

27. Посреднические договоры в судебной практике: основные проблемы и источники [Видеозапись доклада А.М. Ширвиндта] // YouTube. 22.05.2017. URL: <https://youtube.com/watch?v=Z1qSnURFYdk> (дата обращения 05.05.2020).

28. Посреднические договоры: учеб. пособие / М. М. Скуратовская; РПА Минюста России. – М.: РПА Минюста России, 2014. – 72 с.

29. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 28.06.2017 N Ф04-1655/2017 по делу N А45-22481/2015. [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=AZS&n=141436#07566387132565506> (дата обращения: 05.05.2020).

30. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 03.05.2017 № Ф08-1346/2017 по делу N А32-7003/2016. [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ASK&n=126152#06956731248152168> (дата обращения: 05.05.2020).

31. Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 17.12.2016 № 15АП-16645/2016 по делу N А32-7003/2016. [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=RAPS015&n=123426#07498718190271989> (дата обращения: 05.05.2020).

32. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 26 сентября 2016 г. по делу № А40-195434/2015. [Электронный ресурс] // «Судебные и нормативные акты РФ». URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/2wRCsgCS541T> / (дата обращения: 07.05.2020).

33. Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 30 июля 2019 г. по делу № А56-58067/2019. [Электронный ресурс] // «Судебные и нормативные акты РФ». URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/PLcoazkkGq1O> / (дата обращения: 07.05.2020).

34. Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 14 мая 2019 г. по делу № А56-28912/2019. [Электронный ресурс] // «Судебные и нормативные акты РФ». URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/a8MlrSainG11> / (дата обращения: 07.05.2020).

35. Решение Арбитражного суда Краснодарского края от 09 сентября 2016 года по делу № А32-7003/2016. [Электронный ресурс] // «Судебные и нормативные акты РФ». URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/kuffGZtZA5Jp> / (дата обращения: 05.05.2020).

36. Решение Бийского городского суда Алтайского края № 2-3376/2019 2-3376/2019~М-3077/2019 М-3077/2019 от 10 сентября 2019 г. по делу № 2-3376/2019. [Электронный ресурс] // «Судебные и нормативные акты РФ». URL: <https://sudact.ru/regular/doc/fHqdPRow35HH> / (дата обращения: 07.05.2020).

37. Решение Ленинского районного суда г.Кирова № 2-2124/2018 от 25 июля 2018 г. по делу № 2-322/2018(2-5920/2017;)~М-6592/2017. [Электронный ресурс] // «Судебные и нормативные акты РФ». URL: <https://sudact.ru/regular/doc/cSrdo6gUcKbT> / (дата обращения: 07.05.2020).

38. Савинов Ю.А., Рыбец Д.В. Посредническая деятельность в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. №2. – С.24-42.

39. Тымчук Ю.А. Существенные условия договора: прошлое, настоящее и будущее // Юридический вестник молодых ученых. 2015. №1. С. 7.

40. Харсеева В.Л. Новеллы гражданского законодательства о цессии и переводе долга // Теория и практика общественного развития. 2014. № 17. С.106-108.

41. Швейцарский обязательственный закон» (Вместе с «Федеральным законом о дополнении Швейцарского гражданского кодекса...») (Принят

30.03.1911) // Швейцарский обязательственный закон. Федеральный закон о дополнении Швейцарского гражданского кодекса (Часть пятая: Обязательственный закон): от 30 марта 1911 г. (по состоянию на 1 марта 2012 г.). - М.: Инфотропик Медиа, 2012. С. XVII - XXXV, 1 - 526.