

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

(наименование института полностью)

Кафедра «Предпринимательское и трудовое право»
(наименование)

40.04.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки)

Правовое обеспечение предпринимательской деятельности

(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему Агентский договор и его виды: проблемы квалификации и правового регулирования

Студент

Л.В. Данилова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Научный
руководитель

к.п.н, доцент О.А. Воробьева

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

Тольятти 2021

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Агентский договор в законодательстве Российской Федерации	12
1.1 Становление и развитие института агентирования в России.....	12
1.2 Правовое регулирование агентских отношений.....	17
Глава 2 Договор агентирования как вид посреднических отношений.....	24
2.1 Основные отличия агентского договора от других посреднических договоров	24
2.2. Использование услуг агентов в некоторых видах деятельности	43
Глава 3 Совершенствование российского законодательства об агентском договоре.....	54
3.1 Анализ основной правоприменительной практики в сфере использования договоров агентирования.....	54
3.2 Проблемы юридической квалификации агентского договора и варианты их решения.....	67
Заключение	75
Список используемой литературы и используемых источников.....	80

Введение

Реалии современных торгово–хозяйственных отношений таковы, что при желании получить максимальную реализацию, максимальную выгоду от реализации, а также расширить масштаб своей деятельности становится практически невозможно без посредников. А точнее, без коммерческих агентов, обладающих необходимыми знаниями, умениями и полномочиями в определенной сфере деятельности.

В наше время бурно развиваются маркетплейсы, например, такие как Wildberries, Aliexpress, Ebay, Беру.ру, Ozon и многие другие. Воспользовавшись агентскими услугами этих интернет–магазинов, а именно: реализуя через них свой товар, поставщик (продавец) имеет уникальный шанс настолько расширить территорию охвата покупателей, что сложно переоценить экономическую составляющую агентирования. Сотрудничество с такими интернет–площадками осуществляется на основании оффера, иначе говоря, агентского договора, который маркетплейс теперь предлагает в качестве публичной оферты продавцу либо поставщику. По такому договору агент – в нашем случае маркетплейс, предлагает товар принципала в своей рекламе, каталогах и описаниях, обращенных к неопределенному кругу лиц через свой интернет–сайт. Оферент (например, Wildberries) отправляет договор акцептанту (принципалу как продавцу/поставщику) с указанием обязанностей и реквизитов обеих сторон. Поскольку российским гражданско–правовым законодательством форма договора агентирования не оговорена, маркетплейсы отказались от письменного варианта и заключают договор в электронном виде, без обмена бумажными экземплярами. Вызовет ли этот момент споры в дальнейшем, покажет правоприменительная практика.

Узаконенное определение агентского договора содержится в статье 1005 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ). Агентированию посвящена глава 52 ГК РФ, содержащая всего 7 статей.

Основным спорным моментом является указание, что договор агентирования может быть построен на использовании как модели договора поручения (если агент действует от имени принципала), так и модели договора комиссии (если агент действует от собственного имени). Набирающий все большую популярность, агентский договор имеет правовую самостоятельность, и рассмотрение его в качестве разновидности указанных договоров не имеет юридического смысла. Об этом и других спорных моментах ведутся научные дискуссии и по сей день. Полемике предаются вопросы правоприменения законодательства о существенных условиях и предмете договора агентирования, об ответственности сторон за прекращение и нарушение договора.

Исходя из выше сказанного, становится ясно, что проблематика правового регулирования агентских отношений вытекает в первую очередь из проблем квалификации договора именно как агентского, его отличий и сходств с договорами поручения и комиссии.

Если обратить внимание на 4 пункт 1005 статьи Гражданского Кодекса Российской Федерации, в котором законодательно устанавливается, что возможны разные виды агентского договора, то невольно ищет юридическое закрепление этих возможных видов. Однако Кодекс тут же дает отсылку: законоприменительные нормы относительно иных видов договоров агентирования могут быть установлены определенным законом. На сегодняшний день есть несколько таких законодательных актов. Например, возможности и ограничения туристических агентов обусловлены Законом «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», а оператор по приему платежей (платежный субагент) действует на основании Закона О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами».

Нормативно–правовая база по некоторым видам агентских соглашений представлена отдельными положениями, включенными в определенные федеральные законы, из которых вытекают субъектный состав и некоторые

права и обязанности сторон данных соглашений. Однако разнообразие видов деятельности, при которых использование агентских соглашений разрешается, не отражено в законодательстве и вовсе.

Стоит также отметить, что в судебной практике редко встречается единый подход к разрешению споров, связанных с отдельными видами агентских договоров, поскольку неоднозначно решается вопрос о квалификации тех или иных договоров в качестве агентских.

Анализируя практику делового оборота разных видов рассматриваемых договоров, можно обнаружить, что их содержание часто имеет условия, не соответствующие их правовой природе и целям.

Таким образом, недостаточная проработанность вопроса о законодательном утверждении видов агентского договора, проблемы юридической классификации данного вида правоотношений, отсутствие единообразной судебной практики и необходимость приведения деловых отношений в агентировании в соответствие с законодательством остаются актуальными до сих пор. Это и определило выбор темы, цель и задачи настоящей научно – исследовательской работы.

Объектом данного исследования явились агентские отношения, рассмотренные через призму правоприменительной практики и обычаев делового оборота.

Предмет исследования составили правовые нормы, регулирующие агентские отношения, судебная и деловая практика их применения.

Целью данного исследования является формулирование отличий агентского договора от иных посреднических договоров, анализ правоприменительной практики в сфере использования договора агентирования, а также разработка вариантов по совершенствованию действующего законодательства, регулирующего агентские отношения.

Исходя из поставленной цели, задачами исследования являются:

- изучить историю становления и развития агентского договора;

- рассмотреть основные законодательные акты, регулирующие агентские отношения в Российской Федерации;
- выявить и упорядочить отличия агентирования от других посреднических договоров;
- проанализировать правоприменительную практику и использование услуг агентов в некоторых видах деятельности;
- определить основные проблемы юридической квалификации агентского договора и предложить варианты их решения.

Методологическую основу исследования составляют методы исследования явлений и процессов, включая общенаучные методы анализа и синтеза, сравнения, индукции. Также в процессе написания исследования были применены частнонаучные методы, характерные для юридической науки: сравнительно–правовой и формально–юридический методы.

Теоретическую основу исследования составили труды российских юристов в области гражданского права, таких как М.И. Брагинский, Ю.В. Суняев, В.В. Витрянский, Л.Г. Ефимова, В.П. Мозолин, Е.А. Суханов и другие.

При написании научно–исследовательской работы были использованы труды таких зарубежных юристов как Мартин В. Хеслинг (Martijn W. Hesselink), Дэнни Буш (Danny Busch), Муриель Вельдман (Muriel Veldman) и другие.

Нормативную основу магистерской диссертации сформировали следующие источники:

- международного права (Гаагская конвенция о праве, применимом к агентским договорам 1978 года, Женевская конвенция о представительстве при международной купле–продаже товаров 1983 года, Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 года, Акты негосударственной унификации Международной торговой палаты);
- российского законодательства (Гражданский кодекс РФ, Кодекс торгового мореплавания РФ, Бюджетный кодекс РФ, Федеральные законы:

«Об организации страхового дела в Российской Федерации», «О рекламе», «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» и другие)

Эмпирическую основу данного исследования составила судебная практика Верховного суда РФ, Арбитражных судов РФ, судов общей юрисдикции.

Научная новизна представленной работы предопределена тем, что в ней выявлены сравнительно–правовые предпосылки закрепления агентирования на законодательном уровне как самостоятельного вида договора без отсылки к возможности использовать правила применения поручения и комиссии; выявлены и структурированы особенности и отличия агентского договора от иных посреднических сделок, позволяющие исключить проблемы классификации; предложено внести изменения в действующее законодательство с целью снизить судебные споры по вопросу квалификации договора как агентского.

В работе сформулированы предложения относительно оптимизации законодательства в сфере посредничества:

- предложено пересмотреть понятие предмета агентского договора;
- выявлены основные особенности агентского договора;
- внесено предложение конкретизировать существенные условия на основании выделенных особенностей;
- подтверждено заключение предыдущих авторов о том, что необходимо выделить правовую природу агентирования в полноценный самостоятельный вид посредничества;
- по результатам проведенного анализа судебной практики выведены и обобщены основные выводы судов по спорам между сторонами агентского договора.

Теоретическая значимость диссертации выражена в том, что в основу данной работы положен комплексный всесторонний анализ агентирования в

различных сферах его применения. Выведены основные отличия агентирования от иных договорных отношений, что позволит в будущем признать их как квалифицирующими признаками агентского договора. Сделанные по итогам исследования выводы вполне могут быть заложены в фундамент оптимизации законодательства РФ о договоре агентирования. Они так же могут представлять интерес для ученых и практиков.

По итогам диссертационного исследования сформулированы положения, выносимые на защиту:

1. По своей правовой природе агентский договор имеет право рассчитывать на самостоятельный статус и не должен подменяться поручением или комиссией. На основании историко–сравнительного анализа получены достаточные доказательства того, что агентирование заимствовано из зарубежного права, где агентский договор имеет довольно широкое применение и не только является полностью самостоятельным видом посредничества, но и порой заменяя собой поручение и комиссию.

2. Агентский договор имеет следующие отличительные признаки:

– результат деятельности агента по агентскому договору сам по себе не должен содержать овеществления и, соответственно, передача заказчику имущественного объекта невозможна. Если агент приобретает для заказчика какое–либо имущество, то имущество это не может являться результатом деятельности исполнителя. Тем самым агентирование легко отделяется от подряда;

– агентирование предполагает наличие посреднических отношений – агент имеет право вступать во взаимоотношения с третьими лицами по поручению принципала, что сразу отделяет агентский договор от договора возмездного оказания услуг. По условиям последнего каких–либо необходимых отношений у заказчика с третьими лицами не возникает, так как исполнитель оказывает услуги только заказчику.

– основным отличием агентского договора от договора поставки является то, что в рамках агентского договора право собственности на товар к агенту от принципала не переходит.

– договор агентирования отличается от договоров поручения и комиссии моделью соглашения, по которой строятся отношения агента с третьими лицами (агентский договор направлен на предоставление одним лицом содействие в реализации субъективных прав и обязанностей и реализацию этих прав в отношениях с третьими лицами); предметом договора (в агентировании предметом договора всегда выступает совершение юридических или/и фактических действий, из-за чего он может применяться в сфере отношений гораздо больше и шире, нежели комиссия и поручения); характером действий агента (отношения по агентскому договору являются длящимися. Имеется в виду, что агент берет на себя обязанность совершать, а не осуществить для заказчика (принципала) оговоренные, но тем не менее разнообразные действия).

3. Анализ норм действующего гражданского законодательства позволяет выделить особенности предмета агентского договора:

– агентский договор может содержать условие, запрещающее принципалу заключать аналогичные агентские договоры с другими агентами, действующими на определённой в договоре территории;

– по агентскому договору принципал может быть обязан не вести самостоятельно аналогичную деятельность на этой территории, что не предусмотрено ни одним другим посредническим договором;

– в договор может быть включена обязанность агента не заключать с другими принципалами аналогичных агентских договоров, которые должны исполняться на территории, полностью или частично совпадающей с той, что указана в договоре;

Если исходить из конкретного вида деятельности, то можно привести следующие примеры отличительных особенностей агентирования: например, отличительной особенностью морского агентирования является прекращение

такого договора: когда договор является бессрочным, а какая либо сторона пожелала его расторгнуть, то для этого этой стороне достаточно направить второй стороне извещение о своем намерении не позднее трехмесячного срока до даты расторжения. Во всех остальных видах деятельности при применении агентирования такое извещение не требуется.

Еще одна отличительная особенность морского агентирования – это срок исковой давности, который составляет один год со дня возникновения права на иск.

Рассматривая спортивное агентирование, видим, что деятельность спортивных агентов должна соответствовать нормам общероссийских спортивных федераций, а также профессиональных спортивных лиг, если федерация совместно с лигами проводит аккредитацию спортивных агентов. Также особенностью является получение аккредитации. Интересен также факт того, что в случае заключения трудового договора между профессиональным клубом и спортсменом в возрасте до 16 лет, услуги спортивного агента будут носить безвозмездный характер.

Особенностью исполнения условий договора платёжным агентом является то, что при осуществлении деятельности по приёму платежей физических лиц должен использовать только специальный банковский счёт, на котором будут отражаться все операции по таким расчетам.

4. В законодательство Российской Федерации рекомендуется внести следующие изменения:

– внести изменения в Федеральный закон от 24.11.1996 N 132–ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» путем корректировки последней строки статьи 10.1. «Особенности реализации туристского продукта турагентом»: «Турагент несет предусмотренную законодательством Российской Федерации ответственность перед туристом и (или) иным заказчиком за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей, предусмотренных договором о реализации туристского продукта в пределах своего вознаграждения».

– внести изменения в пункт второй статьи 779 ГК РФ «Договор возмездного оказания услуг», добавив к перечисленным главам главу 52 «Агентирование» с целью недопущения в будущем переквалификации агентского договора в договор возмездного оказания услуг: «Правила настоящей главы применяются к договорам оказания услуг связи, медицинских, ветеринарных, аудиторских, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, туристическому обслуживанию и иных, за исключением услуг, оказываемых по договорам, предусмотренным главами 37, 38, 40, 41, 44, 45, 46, 47, 49, 51, 52, 53 настоящего Кодекса».

– внести изменения в пункт 3 статьи 1007 главы 52 ГК РФ с целью исключения заключения гражданско–правовых договоров, фактически регулирующих трудовые отношения между работником и работодателем: «Условия агентского договора, в силу которых агент вправе продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно определенной категории покупателей (заказчиков) либо исключительно покупателям (заказчикам), имеющим место нахождения или место жительства на определенной в договоре территории, а также содержащими обязательство совершать действия по договору, которые схожи с обязанностями штатного сотрудника организации, являются ничтожными».

– с целью предотвращения нарушения прав агента, внести изменения в пункт 1 статьи 1007 главы 52 ГК РФ, добавив следующее предложение: «В случае расширения агентом зоны, территориально ограниченной условиями агентского договора, в целях увеличения выгоды принципала, а также повышения качества оказываемых услуг по договору, предоставить агенту такую возможность по согласованию с принципалом».

Структура работы состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы и используемых источников.

Глава 1 Агентский договор в законодательстве Российской Федерации

1.1 Становление и развитие института агентирования в России

Институт агентирования в Российской Федерации берет свое начало из юридической практики зарубежных стран. Проведя сравнительно-юридический анализ правотворческих норм агентирования, не трудно понять, что основные положения российского правоведения, основа которых заложена в понятие «агентский договор», позаимствованы из зарубежного права. Это как раз не вызывает удивления, ведь непосредственно агентирование в правоотношениях иностранных государств используется довольно давно, и практика его применения довольно успешна во многих направлениях хозяйственной деятельности.

10 октября 1978 года в Гааге странами участниками была заключена Конвенция о праве, применимом к агентским соглашениям. Государства – участники Конвенции – установили единые правила по праву, которое применяется к отношениям агентирования [19].

Так Конвенция устанавливает применимое право к международным отношениям, которые возникают, когда лицо – агент, уполномочен «действовать, действует или имеет своей целью действовать» от имени принципала, в отношениях с третьей стороной. Также Конвенция распространяется на такие отношения, когда в обязанности агента входит «получение и передача предложений о заключении контракта или проведение переговоров от имени других лиц» [19]. Независимо от чьего лица действует агент, и какой характер (разовый или постоянный) носят его действия – упомянутая Конвенция действует одинаково в любом случае.

Согласно Конвенции, коммерческие отношения между агентом и принципалом регулируются выбранным ими внутригосударственным правом. Причем выбор этого права должен быть или прямо указан или так

отражен, чтобы можно было совершенно определенно понять применимое право из условий договора [19].

Зарубежное право не только дает России внутригосударственное развитие агентированию, но и предусматривает его международное использование, что упрощает задачу российскому законодателю.

Например, С.Е. Нарышкин считает, что «Целесообразно активизировать, с одной стороны, участие представителей России в разработке новых международных актов; с другой стороны, тщательную проработку и исследование уже действующих международных договоров под углом зрения возможного к ним присоединения» [26].

Мартейн Хесселинк, исследуя коммерческое агентство, говорит: «Экономическая функция коммерческих агентских контрактов заключается в том, что они играют важную роль в выводе продуктов на рынок. Это так называемые вертикальные соглашения, поскольку они представляют собой соглашения между экономическими субъектами на разных уровнях производственной и сбытовой цепочки. Очевидно, экономическое значение этих контрактов огромно, поскольку они образуют связь между производителями и розничными торговцами, которые продают продукцию потребителям и другим конечным пользователям» [71].

Агентский договор считает порождением англо-американской законодательной системы. Однако, англо-американские юристы оставили договор агентирования, как основной и единственный вид договорного посредничества, в отличие от российских правоведов, убрав тем самым проблему квалификации посреднических договоров [70].

Дэнни Буш также подтверждает значимость агентских соглашений. Он пишет об агентских отношениях в английском праве: «Если принципал и агент дали свое согласие на агентские отношения, возникающие между ними, агент будет иметь фактические полномочия в рамках того, что было согласовано, влиять на правовые отношения принципала, обычно путем заключения договора с третьей стороной. Это будет обязательным для

принципала. Это облегчает торговлю, поскольку физическому или иному юридическому лицу, занимающемуся коммерческой деятельностью, часто будет сложно или неудобно всегда проводить операции напрямую с контрагентом, особенно если коммерческое предприятие является крупным и сложным» [70].

Хотя понятие «агентирование» использует в зарубежном законодательстве довольно давно, а В.В. Залесский пишет, что в континентальном праве агентский договор впервые получил закрепление в Германском торговом уложении (ГТУ) [15]. ГТУ действует с 1 января 1900 года, состоит из четырех книг. Так в Книге первой – «Торговое сословие» – включен раздел 7 «Торговый представитель», в котором и отражена самостоятельность договора, заключаемого агентом. Но Дэнни Буш подмечает: «Агентское право – это область, которая недостаточно изучена, и, несомненно, существует множество других аспектов, которые также заслуживают внимания. Мы утверждаем, что проблемы, вызванные коммерческими агентами, иллюстрируют центральное противоречие в агентском праве: противоречие между использованием концепции контракта в качестве основного инструмента для анализа вовлеченных правовых отношений и трехсторонним характером этих отношений (с участием принципала, агента и договаривающейся стороны принципала, известной как «третья сторона»)» [70].

Мартин Шмидт–Кессель рассматривает агентирование как некий правовой механизм, эффективность которого заключается в разделении задач внутри экономической системы. Согласно немецкому законодательству, «агентство понимается как концепция, которая отделена от основных отношений, которые в большинстве случаев являются контрактом на предоставление услуги или мандатным контрактом» [71],[69]. В немецком правовом поле понятие агентирования появляется в том случае, когда агент в единственном лице осуществляет некое юридически значимое действие от

имени принципала. Чаще всего это действие заключается в подписании договора с третьей стороной.

Для российского же законодательства договор агентирования понятие не совсем новое. В дореволюционной России термин «агент» был весьма распространен, хотя и однозначного представления о нем не содержалось ни в Своде законов, ни в Цивилистической доктрине. К примеру, Г.Ф. Шершеневич считал, что «агент не совершает сделок от чужого имени и не нуждается в особой доверенности». Л.С. Таль, напротив, полагал, что агент совершает не только фактические действия, но и сделки [67].

Гражданский кодекс РСФСР от 1922 года в своем составе агентские отношения не рассматривал, но все же в период НЭПа должное внимание получают так называемые агентурные соглашения. Так, например, Постановление СНК СССР от 1923 года о коммивояжерах государственных торговых и промышленных предприятий в первой статье разрешает таким предприятиям в целях расширения сбыта своих товаров, пользоваться услугами коммивояжеров. В 1925 году принято Постановление СНК СССР от 1925 года «О торговых агентах», в котором указано, что торговыми агентами признаются лица, которые, не состоя на службе в торговом или промышленном предприятии, оказывают ему содействие по заключению торговых сделок или совершают торговые действия от его имени. Агентами могут быть как физические, так и юридические лица.

В российских правовых нормах долгое время не содержалось термина агент или посредник. Только с принятием в 1994 году первой части Гражданского кодекса Российской Федерации появилось упоминание понятия «посредник». Так часть 2 статьи 182 ГК РФ гласит: «Не являются представителями лица, действующие хотя и в чужих интересах, но от собственного имени (коммерческие посредники, конкурсные управляющие при банкротстве, душеприказчики при наследовании и тому подобное), а также лица, уполномоченные на вступление в переговоры относительно возможных в будущем сделок» [9].

Использование услуг посредников приносило удобство в, так сказать, посреднические отношения производителя и конечного потребителя. И здесь нельзя не согласиться с Мартейном Хесселинком, который утверждает, что «экономическое значение этих контрактов огромно, поскольку они образуют связь между производителями и розничными торговцами, которые продают продукцию потребителям и другим конечным пользователям. Лишь в очень немногих секторах экономики производители регулярно продают свою продукцию напрямую конечным потребителям» [70].

С принятием части второй ГК РФ, агентский договор самостоятелен договором наряду с поручением и комиссией. Агентскому договору посвятили главу 52 ГК РФ. Данное юридическое оформление вполне логично: практика многих стран договор агентирования сделала самостоятельным. Мнение российских правоведов далеко не едино относительно правильности внедрения агентского договора: одни считают, что его введение стало лишним, вторые заняли противоположную позицию утверждая, что такой договор довольно прост в применении в связи с тем, что может совмещать в себе положения договоров комиссии и поручения [5].

В наше время договор агентирования получил большую популярность среди посреднических договоров. Простота использования данного вида сотрудничества, удобный предмет договора, выгодное налогообложение при заключении таких сделок и прочие комфортные условия делают агентский договор более привлекательным, нежели его «собрата» – договор поручения.

Изучив монографии, статьи, а также российское и международное законодательство в агентировании, можно сделать вывод, что теоретически агентский договор рассмотрен широко. Изучены этапы становления и развития такого договора в России, проведена аналогия с законодательством зарубежных стран, которая дает понять, что российское правовое регулирование агентских отношений если не полностью, то в основном основано на правовом регулировании и опыте Германии, Англии, США.

1.2 Правовое регулирование агентских отношений

Регулирование агентских отношений осуществляется с помощью правовых норм, как общеобязательных правил поведения, устанавливаемых и обеспечиваемых государством. Однако для выполнения своей регуляторной функции право должно приобрести внешнее выражение в определенной форме, которыми принято называть источники права. В теории права однозначного определения понятие «правовое регулирование» отсутствует. По мнению ученых, под правовым регулированием следует понимать юридическое воздействие на общественные отношения, осуществляемой с помощью права и всей совокупности правовых средств.

Следственно, с помощью правового регулирования через правовые нормы и другие правовые средства осуществляется воздействие на отношения, возникающие при осуществлении агентской деятельности субъектами этих отношений в сфере хозяйствования [11].

Правовое регулирование деятельности агентов в Российской Федерации базируется на большом количестве законодательных актов, причем как российского законодательства, так и международных договоров, участником части которых является и Российская Федерация. С одной стороны, это свидетельствует о сравнительно высоком уровне урегулированности отношений, о которых идет речь [5].

Нарышкин С.Е. подтверждает, что «многие нормы российского законодательства уже сейчас сформулированы с учетом подходов, использованных в Конвенции о международном факторинге 1988 года, Конвенция о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбургские правила), Конвенция о праве, применимом к агентским договорам 1978 года Конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок (Монреальская конвенция) 1999 года» [26].

Россия не является участником данных конвенций, но практика международных отношений призывает к ним присоединиться.

Нельзя не обратить свое внимание на некоторые постулаты международного права. В международном коммерческом обороте для закрепления в нем отношений представительства используются в качестве регулирования такие положения международных договоров, как:

1. Гаагская конвенция о праве применимом к агентским договорам от 1978 года: она распространяется на деятельность агента «при получении и передаче предложений или осуществлении переговоров за счёт других лиц», то есть на фактические действия [19].

2. Женевская конвенция о представительстве при международной купле–продаже товаров от 1983 года, первой статьёй которой закреплено применение ее в случае, если «агент действует или намерен действовать за счёт принципала при заключении с третьим лицом договора купли–продажи» [20]. Согласно Конвенции регулированию подлежит любое действие, которое будет направлено на заключение или исполнение договора агентирования. Однако, Конвенция не даёт однозначного ответа о допустимости осуществления агентом исключительно фактических действий [20].

3. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА от 2010 года: они регулируют внутреннюю область вопросов заключения и исполнения договоров, включая полномочия представителя (статья 2.2.1 УНИДРУА) [52].

4. Акты негосударственной унификации Международной торговой палаты, которые определяют весь объём полномочий коммерческого агента: Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов от 1983 года и Типовой коммерческий агентский контракт от 2002 года.

5. Директива ЕС № 86/653/ЕЕС «О координации законодательства государств–членов в отношении независимых коммерческих агентов» от 1986 года, которая предназначена для стран – членов Евросоюза [12].

В предыдущем параграфе мы указали, что континентальном праве агентский договор впервые получил закрепление в Германии: Германское торговое уложение 1897 года параграфами 84–92 регулирует качества,

которые определяют торгового представителя: «будучи самостоятельным в ведении своей деятельности, уполномочен на постоянной основе посредничать при совершении сделок для другого предпринимателя (предпринимателей) или совершать сделки от его имени» [15].

Во Франции же международное регулирование устанавливается Французским торговым кодексом от 2000 года: согласно статье L.134–1 «коммерческим агентом является поверенный, который в рамках независимой профессиональной деятельности, не будучи связан договором найма услуг, на постоянной основе исполняет обязанности по ведению переговоров и, в случае необходимости, заключает договоры купли–продажи, аренды или предоставления услуг от имени и в интересах производителей, промышленников, коммерсантов или других коммерческих агентов» [15].

Российские исследователи выделяют следующие уровни правового регулирования коммерческого посредничества:

- конституционный;
- кодификация нормативно–правовых актов;
- законы и другие акты, имеющие силу закона;
- подзаконные нормативно–правовые акты [3].

Среди законодательных актов в сфере регулирования коммерческого посредничества (агентских отношений) высшую юридическую силу имеет Конституция Российской Федерации. Так в статьях 8 и 34 Конституции Российской Федерации гарантируется право на занятие предпринимательской деятельностью, не запрещенной законом. Если законом не регламентирована возможность государства и его органов вмешаться в деятельность предпринимателя, о такое вмешательство не допустимо.

Высшую юридическую силу имеют кодифицированные акты – Гражданский кодекс Российской Федерации.

Законодательство в сфере агентирования представлено главой 52 Гражданского кодекса Российской Федерации. В данной главе приведено понятие агентского договора; размер и условия оплаты агентского вознаграждения; приведены ограничения агентским договором прав принципала и агента. Также рассмотрена обязанность агента предоставлять принципалу отчеты, возможность агента заключать субагентские договора. Указаны основания прекращения договора агентирования и условия применения к агентским отношениям правил о договорах поручения и комиссии [9].

Пункт 4 статьи 1005 ГК РФ гласит, что законом могут быть предусмотрены особенности отдельных видов агентского договора. Конкретного закона, содержащего различные виды отношений агента и принципала в российском законодательстве нет. Многими теоретиками этот момент освещен.

Однако некоторые виды агентских соглашений все же рассмотрены в законодательстве:

туристические взаимоотношения законодательно закреплены в Федеральном законе N 132-ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" от 24 ноября 1996 года. Согласно данному закону турагент осуществляет деятельность по предложению и продаже турпакетов от своего имени на основании договора, который заключается между ним и туроператором (часть 6 статьи 9 Закона) [63].

Статьей 232 Кодекса торгового мореплавания Российской Федерации предусмотрена норма, которая законодательно закрепляет понятие договора морского агентирования и его сторон: «По договору морского агентирования морской агент обязуется за вознаграждение совершать по поручению и за счет судовладельца юридические и иные действия от своего имени или от имени судовладельца в определенном порту или на определенной территории» [18].

Также в Кодексе приведены ограничения общих полномочий морского агента, его права и обязанности, основания прекращения договора морского агентирования.

В соответствии с Федеральным законом от 13.03.2006 № 38–ФЗ «О рекламе» рекламопроизводителем является лицо, которое полностью либо частично готовит информацию в том виде, в котором она будет распространяться как реклама. Понятие рекламораспространитель подразумевает лицо, которое занимается непосредственно распространением рекламы любым разрешенным способом, в любой форме и используя все возможные законные средства. Указанные лица могут использовать агентский договор как форму соглашения [10].

Агентский договор плотно закрепился в сфере коммунальных услуг. Так, согласно пункту 3 статьи 1 Федерального закона от 03.06.2009 № 103–ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» платежным агентом признается «юридическое лицо, за исключением кредитной организации, или индивидуальный предприниматель, осуществляющие деятельность по приему платежей физических лиц» [60]. В таком случае платежным агентом будет оператор по приему платежей или, как его еще называют, платежный субагент. Основываясь на агентских соглашениях, осуществляется прием оплаты коммунальных услуг от населения, а также расчет с ресурсоснабжающими организациями.

Федеральный закон Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» указывает, что страховые агенты (физические лица, индивидуальные предприниматели, или юридические лица), осуществляют свою деятельность на основании гражданско–правового договора от имени и за счет страховщика в соответствии с предоставленными им полномочиями [65]. Исходя из существенных условий таких договоров, к данным отношениям правоприменительны нормы агентских соглашений.

Также Закон № 4015–1 ФЗ содержит такие ограничения, как: невозможность страховым агентом или брокером указывать себя в качестве выгодоприобретателя по договорам страхования, заключаемым ими в пользу третьих лиц; размер вознаграждения агента по договору, который не может превышать 10% от страховой премии и другие [65].

О том, что лицо, ведущее реестр владельцев инвестиционных паев, осуществляет свою деятельность на основании договора поручения или агентского договора, говорится в Федеральном законе от 29.11.2001 № 156–ФЗ «Об инвестиционных фондах». Однако здесь же приводится ограничение: реестр владельцев инвестиционных паев может вести только лишь юридическое лицо и только то, которое имеет лицензию на ведение такой деятельности [65].

Помимо рассмотренных выше видов деятельности, при которой может использоваться договор агентирования, в российском законодательстве отдельно поименованы спортивные агенты. Деятельность спортивных агентов узаконена Федеральным законом от 04.12.2007 № 329–ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации». В статье 19.3 Закона приведены права и обязанности спортивного агента, а также ограничения в целях защиты прав и законных интересов спортсменов и тренеров, предупреждения злоупотреблений и нарушений при их трудоустройстве в профессиональные спортивные клубы, а также в целях повышения качества оказываемых агентских услуг. Для соблюдения выше указанных целей спортивные агенты должны проходить аккредитацию [62].

В Бюджетном Кодексе Российской Федерации также содержится упоминание об агентских соглашениях. Так, статья 119 БК РФ гласит, что «Выполнение Центральным банком Российской Федерации, кредитной организацией или другой специализированной финансовой организацией функций генерального агента (агента) Правительства Российской Федерации по обслуживанию долговых обязательств Российской Федерации, а также их размещению, выкупу, обмену и погашению осуществляется на основе

агентских соглашений, заключенных с Министерством финансов Российской Федерации» [7].

Из анализа гражданско–правового законодательства, содержащего положения, регулирующие сферу договорного агентирования, видно, что с принятием главы 52 ГК РФ агентский договор занял свое место среди посреднических договоров, но его самостоятельность до сих пор подвергается сомнению. В определенных федеральных законах, регламентирующих ту или иную деятельность, содержится номинальное упоминание данного вида посредничества. Однако, далеко не все виды деятельности, в хозяйствовании которых разрешено агентирование, законодательно поименованы. Что и вызывает споры и разногласия при юридической квалификации агентского договора, как самостоятельного вида.

На наш взгляд, необходимо внести изменения в главу 52 ГК РФ, отразив максимально все существенные условия, которые ныне являются противоречивыми. Это даст агентскому договору ту самую самостоятельность, откинув возможность его перекалифицирование в любую другую сделку.

Глава 2 Договор агентирования как вид посреднических отношений

2.1 Основные отличия агентского договора от других посреднических договоров

Как уже упоминалось ранее, принятие второй части Гражданского кодекса РФ повлекло изменения в посреднических отношениях: агентский договор получил юридическую самостоятельность, встав в один ряд с поручением и комиссией. Такое закрепление вполне закономерно, ведь зарубежная практика уже довольно давно усовершенствовала этот вид посредничества, практически заменив агентированием поручение и комиссию [15].

Если рассматривать договор агентирования как гражданско–правовое оформление договорных отношений, при которых агент обязуется совершить юридические либо фактические действия в интересах второй стороны (принципала), при этом не создавая правовых отношений принципал–третье лицо, то здесь следует отметить, что конструкция такого договора довольно–таки свободная. Какой–то определенной формы в законодательстве Российской Федерации не имеется, что и дает возможность использовать конструкцию как договора комиссии, так и договора поручения, имитируя агентский договор.

К примеру, если агент заключает договор на реализацию товара принципала, то он в то же время обязуется осуществить рекламную кампанию и максимально изучить рынок сбыта, а также привлечь интереса как можно более широкого круга потребителей. Как, например, те же маркетплейсы. В таких ситуациях договора комиссии и поручения сразу уступают своему коллеге – договору агентирования, поскольку ни один из них не включит в себя весь спектр действий агента. Заключение агентского

договора в таких случаях даст сторонам экономию времени и максимально возможное упрощение работы.

Исходя из определения, закрепленного в Гражданском кодексе РФ, то по агентскому договору «одна сторона (агент) берет на себя обязательство за вознаграждение выполнить поручение другой стороны (принципала), выступая при этом от своего имени либо от имени принципала»[9].

Сторонами агентского договора, опять же беря за основу ГК РФ:

- агент и принципал;
- физические лица и юридические лица.

Наиболее часто агентский договор заключается в предпринимательской сфере [3].

Все посреднические договора классифицируются, в первую очередь, по существенным условиям договора. Основным таким условием является предмет договора: он включает конкретный перечень действий, как юридических, так и фактических, которые агент обязуется совершить от своего имени либо от имени принципала [72].

Договорные отношения между агентом и принципалом оформляются:

- в устной форме (в таком случае принципал должен выдать агенту доверенность, если это будет необходимо агенту для выполнения поручения);
- в письменной форме (в этом случае в договоре должны быть прописаны общие полномочия агента) [73].

Необходимо четко определить на уровне законодательства соотношение посреднической и агентской деятельности, представительства, коммерческого представительства. При этом «посредничество» предлагается рассматривать в широком смысле – оно охватывает представительство, которое, в свою очередь, включает такой его вид как коммерческое представительство, а также посредничество в узком смысле (содействие в совершении сделок). Основанием для возникновения отношений коммерческого посредничества может выступать агентский договор,

конструкция которого должна быть расширена за счет введения возможности осуществлять юридические и фактические действия (оказывать услуги) от своего имени, но за счет принципала, а также способствовать исключительно в совершении сделок [73].

Поскольку в законодательстве нет четкости в определении места договора агентирования в гражданско–правовой системе, это выливается в путаницу (случайную либо нарочную) агентирования с поручением или с коммерческим представительством.

В правоприменительной практике к договору агентирования часто применяют положения, которыми регулируется договор поручения. Поэтому, важно также решить вопрос соотношения агентского договора со смежными договорами (например, договором поручения и комиссии).

Сходство этих договоров заключается в том, что они принадлежат к представительским договорам и предусматривают деятельность одной стороны за счет другой. Меняется только характер представительства в отношениях между агентом и третьими лицами (прямой или косвенный) [69].

Первым признаком, которым договор агентирования отличается от поручения и комиссии является модель, по которой строятся отношения агента с третьими лицами (Агентский договор направлен на предоставление одним лицом содействие в реализации субъективных прав и обязанностей и реализацию этих прав в отношениях с третьими лицами) [56].

Одавия Буэно Диаз (Odavia Bueno Diaz) в своей книге «Mandate Contracts» развивает тему мандатных контрактов: «В контексте гармонизации европейского договорного права тема отношений агента с третьими лицами является актуальной»: новый том «Принципов европейского права» посвящен мандатным контрактам, то есть контрактам, по которым агент заключает договор с третьей стороной в пользу принципала [69].

Вторым отличием договора агентирования является предмет договора. В агентировании, как известно, предметом договора всегда выступает совершение юридических или/и фактических действий, из–за чего он может

применяться в сфере отношений гораздо больше и шире, нежели комиссия и поручения, а также носить организационный характер, собирая в себе позиции предмета иных договоров посредничества [3].

Третьим признаком, по моему мнению, является характер действий агента. Отношения по агентскому договору являются длящимися. Имеется в виду, что агент берет на себя обязанность совершать, а не осуществить для заказчика (принципала) оговоренные, но тем не менее разнообразные действия.

Конечно, нами не теряется из вида правовая норма, которая дает легальное и конкретное определение договора агентирования: речь идет об «иных» действиях агента. Учитывая, что по договору комиссии исключительным предметом договора выступает совершение сделок при участии комиссионера, а по договору поручения под предметом подразумевается совершение только юридических действий, в том числе и сделок, то здесь договор агентирования играет важную роль: ведь агент поможет совершать не только определенные юридические действия, но также и «иные», не конкретизированные законодательством действия. А данный правовой момент выводит агентский договор на совсем другую ступень развития посреднических отношений – иерархически выше и значимее. Такие иные действия не предусмотрены ни одним другим видом посредничества [57].

Если разбираться в юридическом статусе понятия «иные действия», то здесь по замыслу законодателей, заложивших эти самые действия в статью ГК РФ, подразумеваются такие действия, которые за собой не повлекут юридические последствия. Чаще всего такие действия классифицируют как фактические [56].

Григорьева А.Г. в «История развития законодательства об агентском договоре в системе посреднических сделок» уточняет, что при совершении агентом фактических действий на основе агентирования, такой договор нельзя считать смешанным (возмездное оказание услуги и поручение),

поскольку такие действия как раз и составляют предмет агентского договора. Данная позиция поддержана и другими публицистами, и, на мой взгляд, совершенна естественна [1].

Необходимо также отметить, что предмет агентского договора не ограничен временными рамками, то есть не подразумевает исполнение оговоренного поручения едино разово. Заключая договор агентирования, стороны предполагают, что данное поручение будет исполняться в течении определенного времени, промежуток времени исполнения условия договора зависит только от потребности принципала [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что такой длящийся характер договора является отличительной особенностью агентирования от поручения и комиссии. Отсюда вытекает и другой вывод: договор, по которому исполнитель внедряется в, так сказать, схему оказания–получения услуг, но не относящуюся к одноразовым сделкам купли–продажи товаров, имеет полное право на юридически обособленное место в посредничестве. Наличие такого специализированного договора оправдывает агентирование, как правовой институт.

Необходимо также отметить, что по договору агентирования предметом может выступать и определенный набор действий, что полностью исключается договорами комиссии и поручения. Поскольку этими договорами могут быть предусмотрены только конкретные действия, поручаемые исполнителю. Что касается набора действий, поручаемых по агентскому договору, то тут важно понимать, что такой набор может быть сразу оговорен, а может быть конкретизирован и позднее, когда принципал выдаст агенту новое поручение, относящееся к сути предмета договора. Возможно, что исполняя уже порученное, агенту придется совершить какие–либо иные действия в дополнение или развитие уже порученных. Вполне приемлемо в агентировании определяться с набором действий в процессе исполнения договора [11].

На выходе получаем идеальный посреднический договор: агентирование способно и совместить договора поручения, комиссии, и расширить сферу их возможностей. При всем этом, агентский договор не объединяет своих «сотоварищей» и не совпадает с ними, поскольку все три эти договора имеют одинаковую правовую природу [59].

Остается надеяться, что со стремительным развитием рыночных отношений фирмы, в том числе и имеющие иностранные корни, будут применять агентский договор не только в его общепринятой практике, но и гораздо шире, ведь спектр возможностей агентирования практически не ограничен, возможность применения довольно широка.

Думается, необходимо рассмотреть решения и еще одной проблемы, возникающей при осуществлении коммерческого посредничества, и связанной с вопросам налогообложения. Так, агентские договоры, а также подобные им договоры поручения и комиссии, нередко используются как мнимые, по которым на самом деле стоит другая договоренность сторон и другая хозяйственная операция [6]. Так, у посредника (комиссионера, агента, поверенного) есть важное преимущество: он может получать на банковский счет или в кассу денежные средства и не учитывать их в общем объеме дохода по налогу на прибыль, а также не учитывать как доход плательщика единого налога. Речь идет о так называемые транзитные средства. Примером мнимого посредничества является заключение между оптовым поставщиком и его покупателем (розничным поставщиком) договора комиссии, тогда как фактическая договоренность сторон соответствует договору поставки [59].

С целью выявления такого «мнимого» посредничества, также следует рассмотреть вопросы совершенствования агентских договоров. Так, чаще всего скрытые другие отношения, чем агентские, можно выявить при наличии таких ошибок в оформлении посреднических договоров:

- отсутствие однозначных условий договора о вознаграждении «посредника»;

- обязанность «посредника» оплатить товар поставщику независимо от факта реализации товара третьему лицу и получения оплаты за такой товар;
- отсутствие в договоре конкретного перечня юридических действий, которые должен поступить «посредник» [56].

Недоработки оформления агентского договора, в частности, отсутствие в нем всех существенных условий в соответствии с действующим законодательством, может привести к признанию агентского договора недействительным, что влечет несения убытков всеми сторонами агентских отношений.

Именно поэтому мы считаем целесообразным, заметить необходимость соблюдения существенных условий агентского договора. А также, рассмотрения введение более строгого механизма соблюдения сторонами этих условий при заключении договора с использованием механизмов усиления санкций за их невыполнение, например: признание договора ничтожным в случае отсутствия в нем таких условий, которые выделяют агентские отношения от других хозяйственных правоотношений.

Агентский договор выступает единственным регулятором общественных отношений, порождаемых им. Это означает, что только стороны определяют содержание агентского договора и суд или другой орган, который рассматривает споры, возникающие вследствие нарушения такого договора, может и обязан решить их со ссылкой исключительно на условия договора [1].

Кроме того, важно предусматривать как существенное условие в агентском договоре положения об ответственности сторон за невыполнение или нарушение условий такого договора. Предложенное распределение ответственности между сторонами будет способствовать повышению уровня доверия между агентом и принципалом.

В агентирование преобладают следующие виды отношений:

1. Немонопольные: когда заказчик (принципал) имеет право на вступление в коммерческие правоотношения с другим посредником,

предварительно уведомив об этом уже привлеченного агента. В то же время агент может сотрудничать с другими принципалами, но только в том случае, если интересы этих принципалов, в своей параллельности, не противоречат друг другу в тех вопросах, ради решения которых данный агент и был нанят.

2. Монопольные агентские отношения: данный вид отношений полностью ограничивает агента в параллельных коммерческих правоотношениях с другими принципалами в пределах существенных условий заключенного договора [1].

Согласно установленным правилам, агент должен единолично исполнять предмет договора, согласованный с принципалом в момент подписания договора. При этом принципал наделяет агента правами, которыми владеет, для исполнения предмета договора. Однако не стоит забывать, что передавать такие права кому-либо без согласования с принципалом, на свое усмотрение, агент не вправе.

Проще говоря, агент в момент исполнения своих обязанностей по договору привлекает субагента (по договору субагентирования) только если это было уже включено в условия договора.

За выполненные посреднические операции агент должен получить вознаграждение, размер которого устанавливается договором [9].

Результатом работы агента является оплата третьими лицами по условиям договора, заключенного благодаря его посредничеству. Если иное не предусмотрено договором, вознаграждение агенту оплачивается после такой оплаты. Конечно, агент вправе получить свое вознаграждение и раньше – до того, как третьи лица произведут свою оплату. Однако такой порядок должен быть строго регламентирован условиями договора.

Еще одно условие, которое может быть оговорено договором, это – дополнительное вознаграждение агенту. Если агент принимает на себя обязательство гарантии исполнения соглашения, которое он заключит в интересах принципала (так называемое делькредере), то принципал выплачивает агенту дополнительное вознаграждение. Однако, если

соглашение о выплате дополнительного соглашения заключенный агентский договор не содержит, то в таком случае, по общепринятому в посреднической практике, правилу агент исполнения третьей стороной своих обязательств по заключенным при посредничестве агента сделкам принципалу не гарантирует вовсе [14].

Рассчитывается агентское вознаграждение непосредственно самим принципалом. При этом принципалом составляется расчетная ведомость. При необходимости (если поступил такой запрос от агента), принципал обязан предоставить агенту бухгалтерские документы, которые будут содержать информацию обо всех сделках, заключенных при посредничестве агента, за которые ему полагаются дополнительные выплаты денежного вознаграждения [55].

Если после окончания срока действия агентского договора, принципал заключил сделки, в основу которых легла посредническая деятельность агента по договору, то оплата вознаграждения за них должна быть также оговорена договором [28].

Нельзя оставить в стороне правовую практику, когда возникают споры относительно суммы выплачиваемой агентского вознаграждения. Суды при их решении исходят из условий договора агентирования и, конечно же, из доказательств, которые подтверждают, что спорная сделка совершена с использованием посредника – агента. Если агент такие доказательства предоставить не сможет, суд вполне законно имеет право отказать в удовлетворении иска о взыскании агентского вознаграждения с принципала.

Положениями статьи 1005 ГК РФ утверждается, что если агент заключил сделку с третьим лицом от своего имени, но за счет принципала, правоприобретателем и обязанным становится агент, пусть при этом принципал в сделке и обозначен и вступил с третьими лицами в некоторые отношения, однако непосредственно процессуальные права по этой сделке не могут быть переданы принципалу именно по агентской договоренности [9].

Опять же, если за выполнением работ следует передача результата этих

работ заказчику, то такие работы не могут стать предметом агентского договора. Так, при заключении договора, нужно учитывать, что муниципальный контракт ни в коем случае не может быть заключен в форме договора комиссии или агентского. Если исходить из существенных условия комиссии или агентирования, то предметом договора по муниципальному контракту выступит как раз не заключение от своего имени и за счет администрации сделок или совершение юридических и иных действий, выполнение заявившимися на аукцион организациями, определенных условиями администрации, работ [22].

Исходя из судебной практики, предметом договора муниципального контракта может быть: выполнение проектно–изыскательских работ, капремонта, технического переоснащения объекта, законченный строительством объект недвижимости, который должен будет передан муниципальному заказчику, определены сроки выполнения работ [73].

Рассматривая такие дела, суды дают обоснованные законодательством выводы, что сложившиеся между сторонами на основании спорного муниципального контракта отношения должны регулироваться общими нормами гражданского права об обязательствах и специальными нормами глав 39, 37 Гражданского кодекса Российской Федерации [28].

Конечно, агент всегда действует на перспективу, ведь по договору все действия только должны будут быть совершены в будущем.

Отграничить одну посредническую сделку от другой можно только посредством оговоренных существенных условий.

Существенным условием агентского договора является предмет, в том числе оказание посреднических услуг, к которым относятся как нематериальные услуги, так и юридические и фактические действия.

Если исходить из требований пункта 1 статьи 432, подпунктов 1, 3 статьи 1005 ГК РФ, то логично определить единственным существенным условием агентского договора – предмет – «юридические и иные фактические действия, совершаемые агентом за вознаграждение по

поручению принципала от своего имени и за счет принципала» [9].

Не будут являться существенными условиями по агентскому договору:

– весь объем действий, которые по договору должен выполнить агент;

– размер вознаграждения агента по договору;

– любые условия сделок, которые будут заключены между агентом и третьими лицами [62],[65],[18].

Для того, чтобы возникли права и обязанности при совершении каких-либо действия агентом, важным будет являться от чьего имени агент выступит по этому договору: «если он действует от своего имени, он приобретает права и обязанности; если же он действует от имени принципала, права и обязанности возникают у принципала» [11].

Агентский договор влечет возникновение отношений как прямого, так и косвенного представительства: «агентский договор в зависимости от его содержания может опосредовать возникновение отношений как прямого, так и косвенного представительства» [11].

Условие о праве принципала одновременно заключать коммерческие договоры и с агентом (по агентскому договору), и с тем лицом, с которым агент совершает действия от имени принципала, присуще также только договору агентирования. На такую особенность указывают и суды [51].

Российские законодатели не установили ограничения по составу и характеру отношений, которые образуются непосредственно между принципалом и третьим лицом [51].

Интересный случай рассмотрен Федеральным арбитражным судом Уральского округа: общество с ограниченной ответственностью и предприниматель заключили договор агентирования с целью закупки и продажи товаров. По этому договору общество (выступающее в роли агента) обязалось за плату совершать от своего имени, но за счет принципала (предпринимателя) покупку и продажу товаров. Принципал же обязался предоставить агенту оборотные денежные средства. Такие финансовые средства не будут относиться ни к кредитам, ни к займам [50].

Индивидуальный предприниматель (заказчик), не может осуществлять куплю–продажу алкоголя в силу закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции», так как для осуществления деятельности требуется лицензия, а ее у заказчика не было. Лицензия необходима именно лицу, которое такую деятельность осуществляет, независимо осуществляется такая деятельность собственными действиями упомянутым лицом или он работал посредством действий других лиц (например, агентов) [50].

Если же сделки по агентскому договору по продаже алкоголя осуществлялись лицом, не являющимся собственником этой продукции, то такие сделки будут противоречить законодательству, а значит, агент понесет за них наказание вплоть до лишения возможности заниматься агентской деятельностью [6].

Существует ряд юридических моментов, по которым агентский договор выходит на свое отдельное место среди других посреднических договоров.

Так, к примеру, если агент не оказал никаких услуг третьему лицу по договору, то принципал не может требовать оплатить такие услуги, хоть и оговоренные договором, но не выполненные [22].

В то же время, агент, действующий от имени принципала, ответственность за непредоставленные третьим лицам услуги, в том числе за недействительность условий договора, не несет. Вся ответственность на принципале.

В отличие от иных посреднических договоров, в агентском договоре может отсутствовать условие, которым в заключаемых агентом с третьими лицами договорах будет указано на принципала. Однако такой факт правового значения иметь не будет, так как закон не обязывает вносить данное условие в договор [58].

Необходимо заметить, что агент всегда выступает как самостоятельный субъект гражданского оборота независимо от того, действует ли он от

собственного имени или от имени принципала. В то же время законодатели не указывают, что агенту необходимо иметь статус предпринимателя.

Если же агент участвует в сделках, где стороной являются граждане – потребители, то самостоятельным субъектом он может рассматриваться только при расчетах по такой сделке от своего имени.

Принципал не может возлагать на агента обязанность проверять обременение и ограничения по имуществу, которое будет передано по сделке. А агент не имеет права без согласия заказчика менять продажную стоимость товара, давать на него скидку, если цена товара указана в фиксировано [57].

Квалификация договора агентирования в разрезе ограничений не вызовет у законодателя проблем, ведь никаких законодательно установленных ограничений по роду и характеру действий агенту не установлено. Непосредственно полномочия агента определяются договором: они перечисляются в виде конкретных поручаемых действий. Также договором может быть предусмотрена передача всех полномочий для совершения юридических действий в оговоренных целях. Предусмотрев полномочия в общем виде в договоре, агент вправе совершать те сделки, которые принципал мог бы совершить и сам, конечно, если такие действия не вставили бы в противовес существу самого договора агентирования [1].

За агентом юридически закреплено право на обращение в суд за защитой собственных интересов, возникших по сделке с третьим лицом или перешедших от принципала в виде уступки права требования, но только от своего имени. Если исключительные права агенту не перешли, то в споре по охране интеллектуальной собственности в качестве истца в таком случае агент участвовать не может [55].

«Нарушение исключительных прав вообще не является сделкой, в том числе совершенной агентом во исполнение указаний принципала, а порождает деликтное обязательство (обязательство вследствие причинения вреда), возникшее у предпринимателя вследствие нарушения

исключительных смежных прав общества. Обязанность возместить вред, причиненный нарушением, не связана с исполнением или неисполнением договорных обязательств» [3].

Позиция же третьих лиц по агентскому договору такова, что оспаривать полномочия агента по совершению им действий во исполнение агентского договора они не имеют права. Также третьи лица не имеют право претендовать на знания всех условий агентского договора, по которому с ними работает агент.

Определяющим признаком агентского договора является обеспечение принципалом агента средствами для совершения сделок. Такую позицию подтвердил Федеральный Арбитражный Суд Московского округа: «Поскольку агент согласно пункту 1 статьи 1005 Гражданского кодекса Российской Федерации совершает действия за счет принципала, последний обязан оплачивать все расходы, связанные с исполнением договора» [49].

В условиях агентского договора не может быть закреплен пункт, говорящий о том, что суммы, перечисленные на счет агента во исполнение его обязанностей по договору, переходят в его собственность. Такое условие признается противоречивым непосредственно гражданско–правовой природе договора агентирования [49].

Суды пришли к выводу, что такое перечисление следует признавать авансированием агента по принципу коммерческого кредитования [44].

Если агент при этом высказал свое несогласие по факту перечисления, то такое несогласие не будет являться основанием для отказа в возврате неосновательно перечисленных принципалом денежных средств [45].

Рассматривая ситуации с оплатой услуг агента, нельзя не привести позицию Федерального арбитражного суда Московского округа: «Агент неизменно действует за счет принципала (независимо от того, выступает он от имени последнего либо от своего имени). Это означает, что средства, необходимые для исполнения агентского поручения, ему передает принципал. Эти средства не входят в сумму возмещения иных расходов

агента, понесенных последним при исполнении агентского договора» [47].

Агент неизменно действует за счет принципала (независимо от того, выступает он от имени последнего либо от своего имени). Это означает, что средства, необходимые для исполнения агентского поручения, ему передает принципал. Эти средства не входят в сумму возмещения иных расходов агента, понесенных последним при исполнении агентского договора.

Для детального разбора схожести и отличия трех основных договоров посредничества недостаточно воспользоваться только общенаучными методами исследования. К слову, если рассмотреть проблемы квалификации посреднических договоров только с помощью метода индукции, то мы просто проанализируем факты, вынесенные в качестве выводов по каждому виду посреднического договора, и придем к общему утверждению действующей нормы права в этой области.

Используя же наряду с общенаучными методами и частнонаучные, а конкретно – сравнительно–правовой метод исследования (на микроуровне), получим более детальную картину исследования такой проблемы, как квалификации посреднических договоров.

Сведем полученные результаты в общую таблицу 1:

Таблица 1 – Сходства и различия посреднических договоров

Критерий сравнения	Агентирование (глава 52 ГК РФ)	Комиссия (глава 51 ГК РФ)	Поручение (глава 49 ГК РФ)
Определение	«Одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала» (п. 1 ст. 1005 ГК РФ)	«Одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента» (п. 1 ст. 990 ГК РФ)	«Одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия» (п. 1 ст. 971 ГК РФ)

Продолжение таблицы 1

Наименование сторон	Агент и принципал (п. 1 ст. 1005 ГК РФ)	Комиссионер и комитент (п. 1 ст. 990 ГК РФ)	Поверенный и доверитель (п.1 ст. 971 ГК РФ)
Что выступает предметом договора	Юридические и иные действия (п.1 ст. 1005 ГК РФ)	Одна или несколько сделок (п. 1 ст. 990 ГК РФ)	Определенные юридические действия (п.1 ст. 971 ГК РФ)
Возмездность договора	Возмездный всегда (п. 1 ст. 1005 ГК РФ)	Возмездный всегда (п. 1 ст. 990 ГК РФ)	Может быть и возмездным и безвозмездным (п.1 ст. 972 ГК РФ)
Вознаграждение	«Принципал обязан уплатить агенту вознаграждение в размере и в порядке, установленных в агентском договоре» (ст. 1006 ГК РФ)	«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» (п. 1 ст. 991 ГК РФ)	«Доверитель обязан уплатить поверенному вознаграждение, если это предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором поручения. Когда договор поручения связан с осуществлением предпринимательской деятельности, доверитель обязан уплатить поверенному вознаграждение» (п.1 ст. 972 ГК РФ)
Права и обязанности по сделке	По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в отношения по исполнению сделки. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени и за счет	«По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер» (п. 1 ст. 990 ГК РФ)	«Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя» (п. 1 ст. 971 ГК РФ)

Продолжение таблицы 1

	принципала, права и обязанности возникают непосредственно у принципала» (п. 1 ст. 1005 ГК РФ)		
От имени кого будут совершены действия	От своего имени, либо от имени принципала. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом – от имени принципала (п. 1 ст. 1005 ГК РФ)	От своего имени (п. 1 ст. 990 ГК РФ)	От имени доверителя (п. 1 ст. 971 ГК РФ)
Отчетность	Агент предоставляет отчет, порядок и сроки его устанавливаются договором. Если в договоре это условие не обговорено, то отчет должен быть предоставлен по мере того, как будет исполнен предмет договора либо когда окончится его срок. (п. 1 ст. 1008 ГК РФ) К отчету агента должны быть приложены необходимые доказательства расходов, произведенных агентом за счет принципала (п.2 ст. 1008 ГК РФ)	Как только поручение, данное комитентом комиссионеру будет исполнено, отчет комиссионером должен быть предоставлен (ст. 999 ГК РФ)	«По исполнении поручения или при прекращении договора поручения до его исполнения представить отчет с приложением оправдательных документов, если это требуется по условиям договора или характеру поручения» (ст. 974 ГК РФ)
Как ограничены права	«Допускаются ограничения агентским договором прав принципала и агента» (п.1 и 2 ст.1007 ГК РФ)	Объем прав сторон урегулирован законодательно (п. 2 ст. 990 ГК РФ)	В ГК РФ не предусмотрено, что по договору поручения можно ограничить права сторон
Полномочия	На исполнение обязанностей доверенность не требуется	На исполнение обязанностей доверенность не обязательна	Доверитель обязан выдать поверенному доверенность (п.1 ст. 975 ГК РФ)
Условия договора	«В договоре могут быть предусмотрены общие полномочия агента на	«Договор может быть заключен с условиями или без	«Указания доверителя должны быть

Продолжение таблицы 1

	совершение сделок от имени принципала» (п. 2 ст. 1005 ГК РФ)	условий относительно ассортимента предлагаемых товаров, являющихся предметом комиссии» (п. 2 ст. 990 ГК РФ)	конкретными» (п. 1 ст. 973 ГК РФ)
Возможность отказаться от исполнения договора	Есть возможность отказа одной из сторон от исполнения договора, заключенного без определения срока окончания его действия (ст. 1010 ГК РФ)	Комитент вправе отказаться от исполнения договора. Комиссионер вправе отказаться от исполнения договора в случаях, предусмотренных законом или договором (ст. 1002 ГК РФ)	Комитент вправе в любое время отказаться от исполнения договора комиссии, отменив поручение данное комиссионеру (ст.1003 ГК РФ) «Комиссионер не вправе отказаться от его исполнения, за исключением случая, когда договор заключен без указания срока его действия» (п. 1 ст. 1004 ГК РФ)
Возможность передачи исполнения третьим лицам	«Агент вправе заключить субагентский договор с другим лицом, если это не запрещено договором. В агентском договоре может быть предусмотрена обязанность агента заключить субагентский договор с указанием или без указания его условий» (п. 1 ст. 1009 ГК РФ)	«Комиссионер вправе в целях исполнения договора заключить договор субкомиссии с другим лицом, оставаясь ответственным за действия субкомиссионера перед комитентом». (п.1 ст. 994 ГК РФ)	«Поверенный вправе передать исполнение поручения другому лицу (заместителю) лишь в случаях и на условиях, предусмотренных статьей» 187 ГК РФ (п. 1 ст. 976 ГК РФ)
Возможность применения к договору правил иных посреднических договоров	К отношениям, вытекающим из агентского договора, соответственно применяются правила, предусмотренные главой 49 или главой 51 ГК РФ	Не предусмотрено	Не предусмотрено

Продолжение таблицы 1

Возможность выделения особенностей отдельных видов договора	Законом могут быть предусмотрены особенности отдельных видов агентского договора. (п.4 ст. 1005 ГК РФ)	Законом и иными правовыми актами могут быть предусмотрены особенности отдельных видов договора комиссии. (п.3 ст. 990 ГК РФ)	Такой возможности не предусмотрено
---	---	---	------------------------------------

Относительно последнего пункта таблицы был проведен формально–юридический анализ, результатом которого явилось следующее:

поскольку у договора поручения отдельные его видов не предусмотрено, то анализировались договор комиссии и агентский договор. Так у договора комиссии Правилами комиссионной торговли непродовольственными товарами (редакция от 18.10.2020) предусмотрен договор приема товаров на комиссию, заключаемый между комиссионером (это организация независимо от организационно–правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, принимающие товары на комиссию и реализующие эти товары по договору розничной купли–продажи) и комитентом (это гражданин, сдающий товар на комиссию с целью продажи товара комиссионером за вознаграждение). Еще один вид договора комиссии – это договор между государственным посредником (это специализированная организация, созданная по решению Президента Российской Федерации, имеющая право заниматься внешнеторговой деятельностью в отношении продукции военного назначения) и организациями – разработчиками и производителями продукции военного назначения (согласно Указа Президента РФ от 18.01.2007 № 54 «О некоторых вопросах военно–технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами») [27].

Однако, договор агентирования получил все же большую популярность среди посреднических договоров, исходя из простоты его применения, а

также из возможности использования агентских соглашений практически в любом виде деятельности [59].

Отталкиваясь от проведенного анализа, делаем вывод: агентский договор имеет определенные специфические черты, присущие только ему (характер отношений агента с третьими лицами, предмет договора, характер действий агента, организационный характер), которые отличают его от смежных договоров. Основываясь на этом, делаем выводы о его принадлежности к договорам о предоставлении услуг самостоятельности агентского договора.

Таким образом, мы можем подытожить, что на сегодня правовое регулирование института агентского договора в РФ находится на относительно достаточном уровне. Однако, все же существуют некоторые коллизии и пробелы в законодательстве по агентских отношений. Кроме того, наличие судебной практики для различных споров между участниками агентских правоотношений, и увеличение судебных дел, связанных с ними прямо или косвенно свидетельствует о необходимости введения такого регулирования агентских отношений, сведет наличие судебных споров между сторонами коммерческого посредничества в минимум.

2.2. Использование услуг агентов в некоторых видах деятельности

Как уже отмечалось в предыдущем параграфе, сфера применения договора агентирования практически безгранична. Прибегать к услугам агентов можно в любых видах деятельности. В Гражданском кодексе РФ, где приведены узаконивающие такой вид посредничества правовые нормы, виды деятельности для агентирования не поименованы. Есть отсылка к федеральному закону, но такого закона в правовой природе российского законодательства на сегодня не существует. Лишь в нескольких федеральных актах указана возможность использования принципалами услуг агентов в

реализации своей коммерческой деятельности. Именно от них и отталкиваются участники посредничества [9].

Для начала рассмотрим отдельно поименованный вид агентского договора: это соглашение, заключаемое между туроператором и турагентом на продвижение и реализацию туристского продукта. Условия этого договора предусмотрены статьей 9 Федерального закона от 24.11.1996 N 132–ФЗ "Об основах туристской деятельности в РФ". Так, например, согласно указанной статье, для данного договора условие, предусматривающее возможность (невозможность) заключения субагентских договоров, является одним из существенных условий [24].

Посредничество в турбизнесе довольно легко применимо: туроператор и турагент (неважно от своего имени он действует или нет) правомочны оформлять свои коммерческие отношения в виде договоров поручения, комиссии, концессии (франчайзинга), о реализации туруслуг, и другие смешанные виды договоренности. Такой большой выбор договорных отношений регламентируется принципом договорной свободы: заявитель и исполнитель вольны узаконивать свои отношения любым правомочным способом [63].

Для сферы туризма особенностью договора агентирования является то, что, ответственным перед туристом всегда остается туроператор, при этом разницы кто именно заключает договор (вернее, от чьего имени) нет. Туроператор отвечает перед туристами как за действия, так и за бездействие, которые были совершены от его имени, но в рамках своей правовой ответственности [66].

Использование агентского договора также возможно в рамках Федерального закона от 18 июля 2011 года N 223–ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее Закон № 223–ФЗ): в своем докладе А.А. Федоров рассматривает ситуацию, когда агент, не попадающий под действие Закона N 223–ФЗ, приобретает товары, работы,

услуги за счет принципала, из числа лиц, указанных в части 2 статьи 1 Закона N 223–ФЗ [17].

Существуют разные подходы к организации закупочной деятельности. И далеко не всегда модель делегирования закупочной функции заказчиком строится на основе агентирования.

«Речь может идти, например, об «уполномоченном закупщике» (обеспечивающем закупки для нескольких заказчиков, например, в периметре группы компаний, работающих по единым правилам). При этом он может выступать и в качестве агента (проводя закупки по поручениям и за счет заказчиков), и в качестве «торгового дома», самостоятельно приобретающего ресурсы по заявкам заказчиков с последующей перепродажей» [17].

Основной риск в данном случае кроется даже не в возможно низкой эффективности закупки, а в том, что в качестве «агента» может быть привлечена коммерческая «фирма–прокладка», контролируемая «де факто» руководством группы компаний, и обеспечивающая получение ими вполне легального процента со сделок в качестве агентского вознаграждения.

«Поэтому при решениях о подобной централизации закупок по агентской схеме следует особое внимание уделить оценке эффективности и размеру вознаграждения агента, а так же исключению конфликтов интересов. И крайне желательно, чтобы подобный агент был 100% под корпоративным контролем и в любом случае его вознаграждение было минимальным, в рамках необходимого для обеспечения деятельности, но не вывода средств коммерческим акционерам» [22].

Данная схема неоднократно была рассмотрена Минэкономразвития России (письма от 23.11.2015 N Д28и–3486, от 12.11.2015 N Д28и–3273, от 25.03.2016 N Д28и–685, от 26.04.2016 N Д28и–1060), и в своих разъяснениях ведомство обосновало следующие выводы: «в случае если агентом (поставщиком) является организация, привлекаемая принципалом (заказчиком) для обеспечения нужд заказчика в товарах, работах, услугах,

такая организация осуществляет функции за счет заказчика; права и обязанности в результате осуществления таких функций возникают у заказчика в рамках заключенного агентского договора. Таким образом, закупки, осуществляемые агентом в рамках агентского договора от имени и за счет заказчика, являются закупкой по смыслу Закона N 223–ФЗ и порядок осуществления закупок в рамках агентского договора заказчик вправе предусмотреть в положении о закупке» [22].

А.А. Федоров в полной мере согласен с изложенной выше позицией и отмечает, что в данном случае агентские соглашения являются на практике одной из возможных форм регламентации отношений со специализированными организациями, осуществляющими проведение закупок для нужд заказчиков [66].

Поскольку агентский договор может применяться в различных видах деятельности, то предлагаем обратить внимание на изучение Л.В. Андреевой проблем договорного сопровождения процесса обращения лекарственных препаратов для медицинского применения, которое по ее мнению, обладает важным как теоретическим, так и практическим значением. «В науке данная тема исследована недостаточно и фрагментарно. Должного внимания специфике договоров, заключаемых в отношении именно лекарственных препаратов для медицинского применения, в доктрине не уделено» [2] – считает Андреева. По ее мнению, отдельного внимания заслуживает проблема дистанционной торговли лекарствами, осуществляемой интернет–аптеками. Существует запрет на продажу дистанционным способом товаров, свободная реализация которых запрещена или ограничена законодательством РФ. На практике же, как отмечено Андреевой, осуществляя продажу лекарств через сеть Интернет, продавцы (аптеки), используют различные механизмы для обхода указанных запретов.

Так, договор купли–продажи лекарственных средств заключается не с гражданином (пациентом), а между курьером и аптекой в месте ее нахождения. При этом правовая квалификация правоотношений,

возникающих между гражданином и курьером, осуществляется чаще всего по агентскому договору [2].

Изучая договорные возможности в сфере оформления результатов интеллектуальной деятельности и распоряжения исключительными правами на них, О.А. Рузакова резюмирует: доверительный управляющий не имеет права действовать от имени учредителя, исполняя предмет договора доверительного управления исключительными правами. Такая правовая позиция перечеркивает возможность в данном случае применять конструкцию и правомочность агентского договора. «В качестве доверительного управляющего в отличие от лицензиата по лицензионному договору и принципала по агентскому договору может выступать определенный круг субъектов, как правило, субъектов предпринимательской деятельности. При этом доверительный управляющий вправе осуществлять деятельность по реализации правомочий обладателя исключительных прав, а не выступать исключительно посредником в отношении отдельных сделок или действий, иначе договор доверительного управления трансформируется в агентский договор» [55].

– таким договором поставщик предоставляет платежному агенту право принимать, причитающиеся ему, платежи от физических лиц. Федеральный закон от 03.06.2009 N 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» не устанавливает срок, на который может быть заключен агентский договор, поэтому, исходя из пункта 3 ст. 1005 Гражданского кодекса РФ, он может заключаться на определенный срок или без указания срока действия. Чаще всего, деятельность платежного агента, предусмотренная договором о приеме платежей от физических лиц, будет осуществляться регулярно, систематически и, характер ее, исходя из определения агентирования, должен быть продолжительным [60].

Еще одной особенностью договора о приеме платежей от физических лиц можно назвать неопределенное количество юридических и фактических

посреднических действий, которые были поручены агенту и были либо будут совершены им по такому договору. То есть при осуществлении приема платежей от физлиц, платежный агент работает не с одним плательщиком, а несколькими. Причем точное количество этих плательщиков на дату подписания агентского договора неизвестно, поскольку сами платежные обязательства на тот момент могли еще и не возникнуть [4].

Агентское посредничество также широко применяется и в сфере распространения рекламы. Отметим, что Р.Д. Зоркольец рассматривает агентский договор как универсальную форму соглашения рекламного агентства с рекламодателем, при котором рекламный агент представляет интересы заказчика посредством рекламной кампании. Грубо говоря, рекламный агент заключает имени заказчика соглашения о размещении и распространении рекламы на наружных носителях [16].

Согласно законодательства, по такому договору «агент обязуется за вознаграждение заключать по поручению принципала с третьими лицами от своего имени и за счет принципала договоры о размещении и распространении наружной рекламы принципала и иные сделки, связанные с размещением и распространением наружной рекламы принципала» [62]. Все обусловленные исполнением договора сроки, а также любые иные обязательства, устанавливаются в зависимости от конкретных условий оказания услуг рекламодателями и рекламопроизводителями с учетом их согласования с рекламодателем, а также определяются законодательством (главами 51, 52 ГК РФ).

Федеральный закон Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» указывает, что страховые агенты осуществляют свою деятельность на основании гражданско–правового договора от имени и за счет страховщика в соответствии с предоставленными им полномочиями [65]. Исходя из существенных условий таких договоров, к данным отношениям правоприменительны нормы агентских соглашений.

Дополнительно отметим, что в связи с большим количеством вопросов по деятельности страховых агентов Банк России в своем информационном письме 03.03.2016 № ИН–015–53/10 «О применении пункта 4 статьи 8 Закона Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» разъяснил, что страховой агент не будет являться выгодоприобретателем по договорам страхования, которые такой агент заключил в пользу третьих лиц, и, соответственно, он не может где-либо это указывать [21].

Страховой агент реализует полномочия по гражданско–правовому договору, следуя букве закона, и не имеет право нивелировать установленные законом требования, которыми введены ограничения его деятельности. Такие ограничения носят разграничительный характер и призваны исключить конфликт интересов, возникающий в деятельности страхового агента (равно как и страхового брокера) в случае, когда агент укажет себя выгодоприобретателем страхования, но сделка будет заключена от имени и за счет страховщика. И здесь совершенно неважно формально или нет указан агент как лицо, которое заключило договор страхования [67].

Рассматривая применение агентирования в различных сферах хозяйственной жизни, невозможно обойти стороной инвестиционные фонды. О том, что лицо, ведущее реестр владельцев инвестиционных паев, осуществляет свою деятельность на основании договора поручения или агентского договора, говорится в Федеральном законе от 29.11.2001 № 156–ФЗ «Об инвестиционных фондах». Однако здесь же приводится ограничение: ведение реестра владельцев инвестиционных паев вправе осуществлять только юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг [64].

Особенности деятельности морского агента предусмотрены нормами Кодекса торгового мореплавания РФ: «По договору морского агентирования морской агент обязуется за вознаграждение совершать по поручению и за счет судовладельца юридические и иные действия от своего имени или от

имени судовладельца в определенном порту или на определенной территории» [18].

Каких либо специальных форм договора морского агентирования законодателями не установлено. Здесь работает общая правоприменительная практика договоренности. Чаще всего – это простая письменная форма, где сторонами являются судовладелец и морской агент. Однако, согласованные конклюдентные действия сторон судами также признаются.

Морское агентирование подразумевает фрахтование судна, осуществление действий по оформлению передвижения и стояния в порту зафрахтованного судна. При необходимости налаживает контакт капитана с местными властями и инфраструктурой. Документарная и финансовая сторона фрахтования также принадлежит агенту [18].

Отличительной особенностью морского агентирования является прекращение такого договора: когда договор является бессрочным, а какая либо сторона пожелала его расторгнуть, то для этого этой стороне достаточно направить второй стороне извещение о своем намерении не позднее трехмесячного срока до даты расторжения [18]. Во всех остальных видах деятельности при применении агентирования такое извещение не требуется. Еще одна отличительная особенность морского агентирования – это срок исковой давности, который составляет один год со дня возникновения права на иск [18].

Помимо рассмотренных выше видов деятельности, при которой может использоваться договор агентирования, в российском законодательстве отдельно поименованы спортивные агенты. Деятельность спортивных агентов узаконена Федеральным законом от 04.12.2007 № 329–ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» [61].

Дополнительно деятельность спортивных агентов должна соответствовать нормам общероссийских спортивных федераций, а также профессиональных спортивных лиг, если федерация совместно с лигами проводит аккредитацию спортивных агентов.

В основном спортивные агенты заключают договоры со спортсменами, с тренерами и профессиональными спортивными клубами. При возникновении споров имеют право обращаться в арбитраж либо применяют досудебное разбирательство, в том числе медиацию.

Помимо соблюдения российского законодательства и этических норм в области спорта, в обязанности спортивных агентов входит защищать права и интересы представляемого принципала, не делать ставки в букмекерских конторах по видам спорта, в котором ведут свою деятельность [28].

Особенностью деятельности спортивных агентов является получение аккредитации, благодаря которой повышается качество оказываемых услуг, защищаются законные права и интересы принципалов, а также пресекаются злоупотребления и различные нарушения их трудоустройства [61].

Такую аккредитацию спортивных агентов проводит общероссийская спортивная федерация, она же эту деятельность и контролирует. Действовать без аккредитации агентом запрещается. Данные об аккредитованных агентах, равно как и сведения о лишении либо приостановлении аккредитации агентов федерация обязана разместить на своих официальных сайтах в сети Интернет.

Интересно отметить в спортивном агентировании тот юридический факт, что в случае заключения при помощи агента трудового договора между профессиональным клубом и спортсменом в возрасте до 16 лет, услуги спортивного агента будут носить безвозмездный характер [61].

Если обратить внимание на деятельность государственных органов, то можно найти в Бюджетном Кодексе РФ упоминание об агентских соглашениях: «Выполнение Центральным банком РФ, кредитной организацией или другой специализированной финансовой организацией функций генерального агента (агента) Правительства РФ по обслуживанию долговых обязательств РФ, а также их размещению, выкупу, обмену и погашению осуществляется на основе агентских соглашений, заключенных с Министерством финансов РФ» [7].

Изучая стратегии работы компании с лицами, имеющими право на доход, Е.В. Шестакова отмечает, что иностранные компании в ряде случаев более охотно заключают договоры именно с зарубежными партнерами. Деятельность российских организаций за границей может осуществляться не только путем использования аффилированных компаний, но и путем использования агентов. Так, например, для поиска новых клиентов и покупателей российские компании зачастую прибегают к агентским соглашениям. При этом по агентским договорам за рубежом будет подлежать обложению сумма только агентского вознаграждения. Таким образом, фирмы, действующие за границей через агентов, экономят свои доходы, путем сокращения налогообложения [68].

Одним из относительно новых веяний в агентировании является использование услуг агентов в банковской сфере. Так, оператором по приему платежей (а им признается юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, которое заключило договор с поставщиком договор об осуществлении деятельности по приёму платежей физических лиц) признается платежный агент. Или, как еще его называют, платёжный субагент [14].

В соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» как кредитная, так и некредитная, организации, которые имеют право осуществлять денежные переводы без открытия банковских счетов имеют право по договору прибегать к услугам банковского платежного агента в следующих случаях:

- для сотрудничества с физическими лицами по приему и выдаче наличных денежных средств, в том числе с использованием банкоматов;
- для сотрудничества с клиентам по предоставлению электронных средств платежа и/или обеспечения возможности их использования;
- для проведения «идентификации или упрощенной идентификации клиента – физического лица в целях осуществления перевода денежных средств без открытия банковского счета, в том числе электронных денежных

средств, предоставления указанному клиенту – физическому лицу электронного средства платежа» как того требует российское законодательство в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [14].

Платежный агент при осуществлении деятельности по приему платежей физических лиц должен использовать только специальный банковский счет, на котором будут отражаться все операции по таким расчетам. На этот специальный счет в кредитной организации в полном объеме должны зачисляться все получаемые наличные денежные средства от физических лиц, для исполнения денежных обязательств физического лица перед поставщиком. При этом вознаграждение, которое получит платежный агент за осуществление деятельности по приему платежей, должно быть оговорено в соглашении между платёжным агентом и плательщиком [14].

Платежный агент при приеме платежей, в том числе с использованием платёжного терминала, обязан использовать контрольно–кассовую технику с фискальной памятью и контрольной лентой [4].

Рассмотрев использование услуг агентов в разных видах деятельности, можно сделать следующий вывод: сфера применения договора агентирования практически безгранична. Но регламентация правоотношений в агентировании не настолько широко представлена. Всего несколько законов дают понятие агента и его правомочность. Здесь, по моему мнению, следует согласиться с позицией А.Н. Пузыревой, которая в своей диссертации рассмотрев агентский договор, приходит к выводу, что в качестве критериев для выделения видов агентского договора можно использовать «сферу применения договора, особый субъектный состав, дополнительные существенные условия, отдельные обязанности сторон, порядок прекращения договора» [53].

Такое определение критериев внесет ясность в правомочность агентских договоров в разных видах деятельности, отделив их юридически от других посреднических договоров.

Глава 3 Совершенствование российского законодательства об агентском договоре

3.1 Анализ основной правоприменительной практики в сфере использования договоров агентирования

Сегодня самой актуальной проблемой в сфере посреднических договоров является квалификация агентского договора. С принятием второй части Гражданского кодекса РФ в законодательстве появилось понятие агентского договора (гл.52 ГК РФ): по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала [9].

В Гражданском кодексе нет такого понятия, как юридическая квалификация сделки. Квалифицировать, а чаще переквалифицировать приходится судам. В судебной практике даже выработался подход, по которому под юридической квалификацией сделки понимается определение вида договора, его существенных условий и последствий [28].

При рассмотрении судами характеристики договора агентирования в общем, было отмечено, что если такой договор содержит в себе признаки или элементы других посреднических договоров (комиссии или поручения), то этот договор не является противоречивым с точки зрения законодательства, считается консенсуальным, возмездным, двусторонне обязывающим. Такую позицию высказал Высший Арбитражный Суд РФ в своем определении от 27 декабря 2012 года N ВАС–13537/12. На такой характер договорных отношений указал также Арбитражный суд Северо–Кавказского округа в постановлении от 17 июня 2016 года N Ф08–3690/16 по делу N А63–11626/2014, изучая материалы дела, в котором рассматривался спор между «ООО "МВЦ 2012» (застройщик) и ООО «Стройреставрация» (заказчик). Стороны заключили договор на выполнение функций технического

заказчика, По условиям договора заказчик должен был собственными силами, от своего имени и за счет застройщика исполнить в его интересах роль технического заказчика по строительству и вводу в эксплуатацию объекта строительства [37].

Нужно отметить, что коммерческий агент не должен иметь личную заинтересованность в сделках между принципалом и третьими лицами, выступая на одной стороне по отношению ко второй. Такую специфику усмотрел Арбитражный суд Центрального округа (постановление от 17 апреля 2018 года N Ф10–867/18 по делу N А36–2191/2017), рассматривая кассационную жалобу общества с ограниченной ответственностью «Вариант–999» на решение Арбитражного суда Липецкой области, которым была присуждена неустойка в размере 8851448,44 рублей в пользу акционерного общества «Липецкое станкостроительное предприятие».

Нередко в судах оспаривается модель договора, по которой выстраивают свои отношения принципал и агент. Однако, практически все судебные инстанции не переквалифицируют договор агентирования в иной договор посредничества, указывая на их узаконенную взаимосвязь [28].

Так определением Высшего Арбитражного Суда РФ от 27 декабря 2019 года N ВАС–13537/19 подтверждено, что исходя из смысла статьи 1005 ГК РФ: «агентирование может быть построено с использованием либо модели договора комиссии (если агент действует от собственного имени), либо модели договора поручения (если агент действует от имени принципала). Однако стороны могут использовать и сочетание указанных моделей, что не противоречит статье 1005 ГК РФ» [37].

Такой же позиции придерживаются Арбитражный суд Московского округа в постановлении от 17 апреля 2018 года N Ф05–3831/18 по делу N А40–123510/2017; Арбитражный суд Северо–Кавказского округа в своем постановлении от 5 июля 2020 года N Ф08–4370/20 по рассматриваемому делу N А63–11626/2017 [39],[43].

Нельзя не обратить внимания на спор между ОАО «Концерн

«Созвездие» и Управления Федеральной антимонопольной службы по Воронежской области, основанный на том, что Управление ФАС дало штраф ОАО «Концерн «Созвездие» за неправомерный аукцион [28].

Рассматривая кассационную жалобу Управления Федеральной антимонопольной службы по Воронежской области на постановление Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 03.12.2017 по делу N А14–2212/2017, Федеральный арбитражный суд Центрального округа отметил: «Если агент в нарушение условий договора заключил договоры с контрагентами не от имени принципала, а от собственного имени, это не является основанием для отказа принципала от оплаты агентских услуг и расходов агента» [27].

Одним из основных существенных условий, определяющих вид посреднического договора, является его предмет. Такой же вывод содержит постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 5 июня 2018 года N Ф06–33675/18 по делу N А06–88/2015: «существенным условием агентского договора является предмет, в том числе оказание посреднических услуг, к которым относятся как нематериальные услуги, так и юридические и фактические действия» [28].

Арбитражный суд Уральского округа в постановлении от 16 марта 2018 года N Ф09–565/18 по делу N А07–16896/2016 и Арбитражный суд Дальневосточного округа в постановлении от 27 июля 2017 года N Ф03–2856/17 по делу N А51–21920/2016 позицию Арбитражного суда Поволжского округа полностью поддержали [50].

Хотелось бы также привести судебную практику в отношении ответственности агента. Опираясь на статью 1005 ГК РФ суды неоднократно приходили к выводу, что возложенная на агента обязанность совершить либо юридические либо фактические действия по исполнению договора (но не по его заключению) между заказчиком и третьими лицами ответственность за ненадлежащие действия по исполнению такого договора на агента не возлагает [9].

Приведем выдержку из постановления Арбитражного суда Московского округа от 5 мая 2019 года N Ф05–971/19 по делу N А40–45978/2018: «Если на агента возложена обязанность по совершению юридических и фактических действий не по заключению, а по исполнению договора розничной купли–продажи, заключенного между принципалом и третьим лицом, агент не приобретает права и не становится обязанным по указанному договору, а несет ответственность лишь за надлежащее совершение действий по его исполнению, предусмотренных в агентском договоре» [35].

Когда сделка агента подразумевает участие в ней граждан (в формате потребителей), агент принимает на себя ответственность в размере, не превышающем его вознаграждение. Конечно, такое правило не лишает потребителей законной возможности компенсировать свои убытки за счет принципала.

Об этом же сказал в своем постановлении Пленум Верховного Суда РФ от 28 июня 2018 года N 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» (пункт 48): «Размер ответственности посредника (агента по сделкам с участием граждан–потребителей, являющихся самостоятельным субъектом ответственности) ограничивается величиной агентского вознаграждения, что не исключает права потребителя требовать возмещения убытков с основного исполнителя (принципала)» [44].

Судебной коллегией по гражданским делам Московского городского суда от 16 мая 2018 года (делу N 33–18120/2018) была рассмотрена апелляционная жалоба на решение Никулинского районного суда г. Москвы от 07 декабря 2017 года, которым постановлено: «в иске Сухановой Т.В., действующей в своих интересах и интересах несовершеннолетнего К.Ф., к ООО «Глобал Экспресс», ООО «Форте Тревел» о защите прав потребителей, взыскании денежных средств, пени, компенсации морального вреда отказать. Суханова Т.В. обратилась в суд с иском о взыскании с ответчиков солидарно денежных средств в размере стоимости путевки, пени, компенсации

морального вреда в пользу каждого из истцов, а также штрафа в размере 50% от суммы присужденной судом в пользу потребителя, мотивируя свои требования тем, что 17 марта 2017 года между истцами и ООО «Форте Тревел» был заключен договор о реализации туристского продукта, сформированного ООО «Глобал Экспресс». По условиям договора заказчикам предоставляется комплекс услуг в период с 06 августа 2017 года по 20 августа 2017 года, в том числе авиаперелет, размещение, экскурсионное обслуживание. В соответствии с договором цена туристских услуг составляет 225 000 руб. Истцы полностью оплатили туристическую путевку. Однако истцам был предоставлен туристический продукт, не соответствующий условиям договора». Поскольку турагент не несет ответственности в случае предоставлении некачественных услуг туроператором, а также сверх своего вознаграждения, то в иске гражданке было отказано. Судебная коллегия в приведенном примере прямо на это указала: «Размер ответственности посредника ограничивается величиной агентского вознаграждения, что не исключает права потребителя требовать возмещения убытков с основного исполнителя (принципала)» [38].

В случае, когда агент заключил сделку с третьими лицами, но свои обязанности перед ними исполнил некачественно, то перед принципалом он ответственности нести не будет, а перед третьими лицами – согласно условиям договора, но не более размера своего вознаграждения.

За неисполнение сделки, которую агент совершил от своего имени, ответственность полностью ложится на этого агента. Об этом судебная коллегия по гражданским делам Краснодарского краевого суда вынесла апелляционное определение еще в мае 2014 года по делу N 33–9592/2014: Самарский А.Н. обратился с иском к Колесникову Д.Н. о понуждении к выполнению обязательств по договору. В обоснование заявленных требований истец указал, что между ним и ответчиком было заключено агентское соглашение, по условиям которого Самарский А.Н. обязуется приобрести от своего имени автомобиль, заключив при этом с банком

кредитный договор на свое имя на сумму стоимости автомобиля, а Колесников Д.Н. обязуется уплатить ему агентское вознаграждение в сумме одной тысячи рублей и оплатить все расходы по выполнению настоящего поручения. Самарский А.Н., по акту приема–передачи передал автомобиль ответчику. Однако Колесников Д.Н. не выполняет обязательства, взятые на себя агентским соглашением. Не выплачивает в банк сумму по кредиту. Из банка истцу приходят уведомления о просрочке платежей. На просьбы истца исполнить свои обязательства, ответчик не реагирует, задолженность растет. Истец просил суд обязать Колесникова Д.Н. выполнить свои обязательства по агентскому соглашению, а также взыскать с Колесникова Д.Н. понесенные им судебные расходы. Решением Крымского районного суда Краснодарского края от 20 февраля 2014 года исковые требования Самарского А.Н. удовлетворены [41].

По мнению судебной коллегии, суд первой инстанции, в нарушение пункта 1 части 2 статьи 330 ГПК РФ не применил закон, подлежащий применению. Так, в соответствии с требованиями ч.1 ст. 1005 ГК РФ, по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени и за счет принципала, права и обязанности возникают непосредственно у принципала» [28].

Основываясь на этих выводах, судебная коллегия по гражданским делам Краснодарского краевого суда апелляционным определением Апелляционную жалобу Колесникова Д.Н. удовлетворила.

Чтобы отделить посреднические договора от договоров возмездного оказания услуг, в судебной практике определены необходимые критерии. Так

в постановлениях Девятого Арбитражного апелляционного суда от 11.07.2015 N 09АП–3043/15, Тринадцатого Арбитражного апелляционного суда от 13.12.2018 N 13АП–17085/18 суды указывают на необходимость включения существенного условия о посредничестве агента между принципалом и лицом, с которым принципал совершает какие–либо сделки, для квалификации договора в качестве агентского. Результатом исполнения посреднического договора будет являться возникновение опосредованных отношений между заказчиком (принципалом, комитентом) и третьими лицами [47],[43].

Исходя из пункта 1 статьи 432 ГК РФ, договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем его существенным условиям [1].

Существенными условиями агентского договора являются:

- условие о его предмете;
- условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (исходя из того же пункта 1 статьи 432 ГК РФ).

Как следует из статьи 1005 ГК РФ, предметом договора агентирования является совершение агентом юридических и иные действий от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

Согласно правоприменительной практике, например, как указано в постановлениях Федеральной антимонопольной службы Центрального округа от 02.10.2015 N А14–2416–2015/124/29 (Ф10–316/08(2), Девятнадцатого Арбитражного апелляционного суда от 27.05.2016 N 19АП–2018/16), под юридическими действиями можно понимать «любые действия, которые влекут за собой для доверителя определенные юридические последствия – возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей»[49],[33] или, как указано в постановлении Второго Арбитражного апелляционного суда от 15.10.2018 N 02АП–8776/18 [42] и в решении Арбитражного суда Самарской области от 08.12.2019 по делу N

А57–5896/2019 «любые действия, которые влекут за собой всякие последствия правового характера» [54]. Необходимо обратить внимание на соотношение этих определений с понятием сделок – «действий граждан и юридических лиц, направленных на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей» (статья 153 ГК РФ) [9]. Чаще всего, в правоприменительной практике юридические действия рассматриваются как более широкое понятие, включающее в себя понятие «сделки». Юридические действия, которые не позиционируются как сделки, включают в частности действия, которые направлены на исполнение обязательств. Так в постановлениях Арбитражного суда Московского округа от 28.05.2019 N Ф05–22318/19, Арбитражного суда Северо–Западного округа от 15.09.2018 N Ф07–2968/18, Шестого Арбитражного апелляционного суда от 04.03.2019 N 06АП–7109/19, Девятнадцатого Арбитражного апелляционного суда от 24.01.2019 N 19АП–653/18, к примеру, такими юридическими действиями признаются: подписание разного вида актов (ликвидации организаций, инвентаризации, приема–передачи и так далее), сюда же отнесены подача заявлений, обращение с жалобами, ходатайствами и так далее [35],[40],[51],[34].

Предмет агентского договора и предмет договоров поручения и комиссии имеют между собой некое пересечение: «совершение одной стороной (поверенным, комиссионером) по поручению другой стороны (доверителя, комитента) сделок от имени этой другой стороны или от собственного имени» (пункт 1 статьи 971 и пункт 1 статьи 990 ГК РФ соответственно) [11]. В постановлении Тринадцатого Арбитражного апелляционного суда от 20.01.2019 N 13АП–353/19 говорится, что по принципу включения в предмет совершения сделок по чужому поручению, в чужом интересе все эти договоры объединяются в группу «посреднических договоров» [48]. Среди посреднических договоров агентский договор выделяется как раз тем, что он предполагает совершение фактических действий: сбор необходимой принципалу информации, подготовка и

проведение переговоров, поиск и наем сотрудников, проведение рекламы и тому подобное). Постановлением Арбитражного суда Волго–Вятского округа от 18.04.2018 N Ф01–3259/18 установлено, что если кроме юридических действий договором не предусматриваются никакие другие действия (фактические), то к такому договору не могут применяться положения главы 52 ГК РФ об агентировании [36].

К такому же выводу приходит Высший Арбитражный Суд РФ в своем определении от 09.08.2017 года N 9942/17: «предмет агентского договора составляет оказание агентом услуг по совершению в интересах принципала юридических и фактических действий. При этом фактические действия не создают правовых последствий» [29].

Иркутский областной суд в своем определении от 30.06.2017 по делу N 33–4536/2017 указал, что «предметом агентского договора является не имущество как объект гражданских прав, а совершение каких–либо действий, то есть для предмета данного договора юридически безразличен факт существования имущества, в отношении которого будут совершаться определенные действия» [31].

В постановлении Президиума Верховного Арбитражного суда РФ от 08.08.2018 N 1204/18 сказано: «условие о точном определении предмета лизинга, императивно установленное законодателем, отличает этот договор от агентского и договора комиссии, предметом которых является совершение юридических и иных действий либо действия по совершению одной или нескольких сделок» [44].

Еще одним важным условием для квалификации договора в качестве агентского является четко сформулированное условие о его возмездном характере, а также о совершении агентом действий от своего имени за счет принципала или за его счёт и от его имени. К такому выводу, например, пришел Арбитражный суд Северо–Кавказского округа в своем постановлении от 14.11.2018 N Ф08–8351/18 [41].

Высший Арбитражный Суд РФ определением от 27.12.2012 года N ВАС–13537/12 подтверждает, что «агентирование может быть построено с использованием либо модели договора комиссии (если агент действует от собственного имени), либо модели договора поручения (если агент действует от имени принципала). Однако стороны могут использовать и сочетание указанных моделей, что не противоречит статье 1005 Гражданского кодекса Российской Федерации» [30].

Согласно пункту 4 статьи 1005 ГК РФ законом могут быть предусмотрены особенности отдельных видов агентского договора [9].

Судами рассмотрены правовые особенности агентских соглашений. Приведем некоторые из них.

Так договор аренды отличается от агентского договора точным определением предмета.

В постановлении Президиума Верховного Арбитражного суда РФ от 08.08.2018 N 1204/18 сделан вывод, что условие о получении дохода лизингодателем является отличительной особенностью договора лизинга, так как правовыми нормами установлена обязанность принципала и комитента уплачивать вознаграждение другой стороне [44].

Для договора морского агентирования, в отличие от общих правил прекращения агентского договора, установлено специальное правило: «если данный договор заключен на определенный срок, окончание срока действия такого договора влечет за собой его прекращение» [18]. Также, одним из требований, определяющим договор морского агентирования, является срок исковой давности, равный одному году. Такой срок исчисляется со дня возникновения права на иск [18]. Такой же вывод сделан Пятым Арбитражным Апелляционным судом в постановлении от 19.11.2019 N 05АП–6495/19 [45].

Постановление Арбитражного суда Московского округа от 22.03.2018 N Ф05–1676/18 по делу N А40–92266/2017 рассматривает взаимоотношения организации федеральной почтовой связи, которая имеет право выполнять по

агентскому договору от своего имени, но за счет юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, имеющих специальное разрешение (лицензию) на осуществление лицензируемого вида деятельности, либо от их имени и за их счет определенные технические действия этого вида деятельности. В данном случае по агентскому договору с Пенсионным фондом РФ осуществлялась доставка пенсий организацией почтовой связи, а также оказывались услуги по доставке и вручению письменной корреспонденции другим хозяйствующим субъектам [38].

Для заключения агентского договора на реализацию страховых услуг необходимо руководствоваться положениями Закона РФ от 27.11.1992 N 4015-I «Об организации страхового дела в Российской Федерации», где пунктом 1 статьи 8 установлены требования к страховым агентам: «страховыми агентами признаются постоянно проживающие на территории РФ и осуществляющие свою деятельность на основании гражданско-правового договора физические лица или российские юридические лица (коммерческие организации), которые представляют страховщика в отношениях со страхователем и действуют от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями» [21]. Таким образом, страховой агент действует исключительно от имени и по поручению страховщика.

Арбитражный судом Волго-Вятского округа рассмотрен такой вид агентского договора как агентское соглашение на оплату коммунальных услуг, по которому агент выступает посредником между принципалом и поставщиком услуг и где как следствие агент, будучи посредником, перевыставляет принципалу счета, полученные от поставщиков коммунальных услуг. На практике также нередко встречается модель взаимоотношений, в рамках которой агентом, выставляющим счета потребителям услуг, выступает сама специализированная организация, эти услуги оказывающая. При этом принципал (управляющая компания)

осуществляет окончательный расчёт со специализированной организацией по договору на оказание коммунальных услуг [36].

Если рассматривать договор агентирования на предоставление услуг связи, то тут агент выступает посредником между принципалом – абонентом и специализированной организацией – оператором связи. Данные отношения могут складываться при оказании услуг телефонной связи, передачи данных (подключения к «Интернету»), кабельного телевидения и других услуг связи. Так, в пункте 13 Правил оказания услуг телефонной связи, которые утверждены постановлением Правительства РФ от 09.12.2014 N 1342, сказано: «оператор связи вправе поручить третьему лицу заключить договор, в том числе договор, предусматривающий использование перенесенного абонентского номера, от имени и за счет оператора связи, а также осуществлять от его имени расчеты с абонентом и (или) пользователем и иные действия по обслуживанию абонентов и (или) пользователей от имени оператора связи» [25]. Отсюда можно сделать вывод, что в случае заключения договора третьим лицом от имени оператора связи, права и обязанности возникают непосредственно у оператора связи. К такому же выводу пришли и суды [23],[8].

Еще один отдельно поименованный вид агентского договора, это соглашение, заключаемое между туроператором и турагентом на продвижение и реализацию туристского продукта. Условия этого договора предусмотрены статьей 9 Федерального закона от 24.11.1996 N 132–ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ». Так, например, согласно указанной статье, для данного договора условие, предусматривающее возможность (невозможность) заключения субагентских договоров, является одним из существенных условий [24].

Исходя из выше сказанного, полномочия агента могут быть определены договором конкретно, путем перечисления поручаемых ему действий, либо в общем виде, с передачей агенту общих полномочий на совершение юридически значимых действий, направленных на достижение

оговоренной принципалом цели. Таким образом, для определения предмета договора агентирования достаточно указания общих полномочий агента без указания на их характер и условия осуществления [13].

На сегодняшний день судебная практика в отношении агентирования довольно обширна. Судебные споры 2019–2020 года основаны в основном на моментах заключения, исполнения и расторжения агентских договоров, а именно:

- истцы просили признать договора либо незаключенными, либо недействительными;
- оспаривалась невыплата агентского вознаграждения;
- истцы просили признать условие об ограничении агентским договором прав принципала и агента незаконным;
- принципал призывал к ответу агента за отступление от своих указаний;
- агенты просили возместить свои расходы, понесенные при исполнении поручений принципала;
- оспаривались пределы ответственности агента;
- одной из сторон агентского договора утверждалось, что обязательства по договору либо не исполнены совсем, либо не полностью или частично;
- вызывал много вопросов субагентский договор и его применение;
- выносился на суд вопрос одностороннего отказа от исполнения договора [28].

Российским законодателям нужно пересмотреть правовую базу по агентированию, расширив ее в понимании существенных условий договора таким образом, чтоб исключить переквалификацию в любой иной посреднический вид договоренности.

Возможность применения при агентировании условий поручения и комиссии также порождает вопросы к правильности применения конкретной законодательной базы. Иными словами, используя в момент заключения

договора агентирования, например, формы договора поручения, можно получить судебный спор в отношении квалификации такого договора. Когда данное правило не существовало, тогда нагрузка на суды была бы намного меньше.

3.2 Проблемы юридической квалификации агентского договора и варианты их решения

Проанализировав ряд научных изданий, посвященных теме агентских соглашений, мы уже неоднократно приходили к выводу, что очень много вопросов приходится на квалификацию договора как агентского. Согласно действующему законодательству, агентский договор может быть составлен, используя структуру договора комиссии либо договора поручения. Между этими тремя видами посреднических договоров действительно много общего. Но как бы ни были они похожи, все же у каждого из них есть принципиальные отличия друг от друга. Об этом, например, в своей работе пишет М.М. Скуратовская: «Какие договоры следует считать посредническими, в Гражданском Кодексе не указано, но в науке гражданского права только за тремя договорами – поручения, комиссии и агентирования практически единогласно признаются посреднические функции. Они различаются в зависимости от того, от чьего имени и какие действия (юридические или фактические) будут осуществляться посредником» [56].

Уже неоднократно мы отмечали о преобладании востребованности агентского договора над востребованностью иных посреднических соглашений. Поэтому полностью согласны с мнением таких авторов, как Ю.О. Алмаева и К.Г. Токарева. По их мнению, агентский договор «сочетает в себе черты уже ставших традиционными и широко используемых договоров поручения и комиссии, но при этом имеет ряд специфических особенностей» [1]. Алмаева утверждает, что анализ норм действующего

гражданского законодательства позволяет выделять специфические особенности предмета агентского договора, принципиально отличающие его от любых иных посреднических соглашений:

– агентский договор может содержать условие, запрещающее принципалу заключать аналогичные агентские договоры с другими агентами, действующими на определённой в договоре территории.

– по агентскому договору принципал может быть обязан не вести самостоятельно аналогичную деятельность на этой территории, что не предусмотрено ни одним другим посредническим договором.

– в договор может быть включена обязанность агента не заключать с другими принципалами аналогичных агентских договоров, которые должны исполняться на территории, полностью или частично совпадающей с той, что указана в договоре [1].

Изучая мнения теоретиков относительно агентских соглашений, приходим к выводу, что некоторые из них не считают удачным появление в ГК РФ главы 52 «Агентирование». Так В.А. Дозорцев утверждает, что нормы об агентском договоре в ГК РФ вообще нельзя признать удачными. Договор может принимать форму как поручения, так и комиссии. Единственное отличие агентского договора от договоров поручения и комиссии – это возможность совершать как юридические, так и фактические действия. Но «сочетание фактических действий с юридическими (в вариантах комиссии и поручении) в Кодексе никак не выражено, он выглядит не как юридически органичное единство, а лишь как искусственный словесный оборот, призванный заслонить механическое заимствование из английского права, в котором агентский договор представляет собой разновидность фидуциарной сделки. Как фактические действия переплетаются или сочетаются с вариантами договора поручения или комиссионного договора, остается неясным. Самостоятельный же вид агентского договора в целом не получился. Механическое заимствование института из другой правовой

системы, как правило, невозможно, и данный случай – один из примеров такого положения» [13].

Если обратиться к судебной практике, то Арбитражный суд Дальневосточного округа от 27 июля 2017 года N Ф03–2856/17 по делу N А51–21920/2016 в своем постановлении определил точную формулировку отличия агентского договора от иных посреднических: «По правовой сути агентский договор отличается от других посреднических договоров и договора возмездного оказания услуг более широким предметом действия: агент по поручению принципала совершает как юридические, так и фактические действия, что в данном спорном случае предполагает действия агента не только по заключению договоров от имени ответчика, но и совершение фактических действий, которые приведут к достижению ответчиком положительного результата в его предпринимательской деятельности при исполнении уже заключенного договора» [46].

Эти самые фактические действия, которые агент совершает в рамках договора агентирования, не должны создать предпосылки для правовых последствий.

А. Белов называет квалифицирующими признаками агентского договора следующие:

- систематический и более или менее продолжительный характер деятельности агента;
- неопределенное количество юридических и фактических действий посреднического характера, поручаемых агенту [4].

Если перечисленные признаки применить к договору об осуществлении деятельности по приему платежей физических лиц, то реализуются они следующим образом:

- таким договором поставщик предоставляет платежному агенту право принимать, причитающиеся ему, платежи от физических лиц. Федеральный закон от 03.06.2009 N 103–ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» не

устанавливает срок, на который может быть заключен агентский договор, поэтому, деятельность платежного агента по договору об осуществлении деятельности по приему платежей физических лиц чаще всего носит систематический продолжительный характер [4].

Изучив юридическую литературу, А.Н. Пузырева полагает, что агентский договор представляет собой самостоятельный тип договора: «особенности агентского договора проявляются, в том числе, в предмете агентского договора, источниках правового регулирования, форме, требованиях, предъявляемых к сторонам, возможности выделения самостоятельных видов агентского договора и так далее. Указанные признаки позволяют отграничить агентский договор от других посреднических сделок» [53].

В статье 982 ГК РФ указано, что при одобрении лицом действий, совершенных в его интересе, в дальнейшем к отношениям сторон применяются не только правила о договоре поручения, но и правила об ином договоре, соответствующем характеру предпринятых действий [9].

Сходные отношения регулируются нормами о договоре комиссии, когда одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) совершить сделку от своего имени, но за счет комитента (статья 990 ГК РФ); нормами об агентском договоре, когда одна сторона (агент) обязуется по поручению другой стороны (принципала) совершить действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала (статья 1005 ГК РФ) [9].

В приведенных правоотношениях агент либо комиссионер, кроме специально указанных в законе случаев, прямо не отвечают перед принципалом или комитентом за ненадлежащее исполнение обязанностей третьим лицом, с которым агент либо комиссионер заключили сделку, исполняя поручение принципала или комитента. Однако у названных лиц имеется обязанность в случае неисполнения сделки третьим лицом немедленно сообщить об этом лицу, давшему поручение, собрать

необходимые доказательства, а также по требованию доверителя передать ему все права по такой сделке с соблюдением правил об уступке требования. Данные положения содержатся в пункте 2 статьи 993 ГК РФ, устанавливающей ответственность за неисполнение сделки, заключенной для комитента, и распространяются на агентские отношения в силу статьи 1011 Кодекса [9].

В предыдущих работах агентский договор авторами раскрыт детально, выделены существующие проблемы его юридической квалификации и предложены пути их решения. Однако на сегодняшний день в законодательстве Российской Федерации изменений по агентскому договору не внесено, что продолжает создавать затруднения в применении наиболее распространенного из посреднических договоров – договора агентирования, давая почву для судебных разбирательств.

А.Н. Пузырева, рассмотрев в своей диссертации агентский договор, делает предложение дополнить главу 52 Гражданского кодекса Российской Федерации статьями, регулирующими применение агентского договора в разных видах коммерческой деятельности. При этом вносимые правовые нормы не должны противоречить тем правилам, которые уже были предусмотрены законодательством. Но нормы вносимых статей Гражданского кодекса должны иметь приоритет над специализированным законодательством [53].

Думается, такое «раздувание» главы 52 ГК РФ не принесет особой пользы правоведам. Ведь если отталкиваться от огромнейшей сферы применения агентирования, то трудно даже представить насколько статей увеличится один из основных законодательных актов нашей страны.

На мой взгляд, удобнее было бы добавить понятийный аппарат агентирования: дать точное определение предмета договора, вывести конкретные существенные условия из размытости в твердые рамки. Такая конкретизация условий будет способствовать снижению судебных разбирательств с целью переквалификации договоров. Непосредственно сами

существенные условия стоит выделить из тех особенностей и отличий, которые были выделены и рассмотрены во второй главе работы.

Еще одна позиция высказана А.Н. Пузыревой: «Наряду с условиями о предмете и возмездности к существенным условиям агентского договора следует относить условие об информации, от чьего имени действует агент. Условие об информации, от чьего имени действует агент, является существенным, так как от него зависят применяемые к данным отношениям нормы, специфические особенности взаимодействия сторон, необходимость выдачи доверенности» [53].

Информация о том, от чьего имени будет действовать агент, действительно заслуживает отдельного юридического внимания, поскольку несет в себе дальнейшее упорядочивание агентских отношений в разрезе ответственности по договору агентирования, тем самым уменьшая процент спорных пониманий между сторонами.

К такой же мысли прибегает в своей работе Пак М.З., предлагая следующий вариант изменения статьи 1011 ГК РФ: «Применение к агентским отношениям правил о договорах поручения и комиссии», действующая редакция которой допускает квалификацию агентского договора как договора смешанного (пункт 3 статьи 421 ГК) на следующее: к отношениям, вытекающим из агентского договора, соответственно применяются правила, предусмотренные главой 49 или главой 51 настоящего Кодекса, в зависимости от того, действует агент по условиям этого договора от имени принципала или от своего имени, если эти правила не противоречат положениям настоящей главы, соглашению сторон или обычаю делового оборота, применимого к отношениям сторон» [32].

Думается, что вполне достойна внимания позиция М.З. Пак, которая предложила признать цель агентского договора «основным признаком, позволяющим разграничить смежные гражданские правоотношения, имеющие в своем составе и юридические и фактические действия (агентский

договор, транспортная экспедиция, договор доверительного управления имуществом)» [32].

Марина Зиновьевна утверждает, что наличие цели агентского договора, «закрывающейся в экономически целесообразном изменении правового положения принципала по отношению к третьему лицу (третьим лицам) посредством действий агента, либо создании для принципала нового результата – окончательного продукта» [32], следует считать обязательным признаком агентирования. Такое суждение вполне приемлемо.

Необходимо также поддержать позицию М.З. Пак, которой отражена необходимость изменить редакцию пункта 2 статьи 779 ГК РФ «Договор возмездного оказания услуг», дополнив перечень содержащихся в нем глав, главой 52 «Агентирование»: «Правила настоящей главы применяются к договорам оказания услуг связи, медицинских, ветеринарных, аудиторских, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, туристическому обслуживанию и иных, за исключением услуг, оказываемых по договорам, предусмотренным главами 37, 38, 40, 41, 44, 45, 46, 47, 49, 51, 52, 53 настоящего Кодекса» [32].

Еще одно, заслуживающее отдельного внимания, предложение было внесено Д.С. Стародумовым. Так, рассматриваются положения статьи 1007 ГК РФ, которые касаются ограниченности прав принципала на возможность заключение договоров агентирования с иными агентами. Стародумов утверждает, что, приведенная в ГК РФ, формулировка усложняет понимание такой правовой позиции, поскольку не ясно, что именно подразумевается под территорией, на которой агент совершает свои действия по договору. К тому же нет понимания в дальнейших действиях агента, если он работал на одной территории, но в дальнейшем ему представилась возможность ее расширить либо изменить. В случае каких-то проблем, у агента определенно возникнут сложности с привлечением к ответственности принципала и его контрагента, так как фактически в момент заключения договора критерий был соблюден.

Автор вносит следующее предложение по исправлению ситуации с изложением пункта 1 статьи 1007 ГК РФ: «Агентским договором может быть предусмотрено обязательство принципала не заключать с другими агентами аналогичных агентских договоров, исполнение которых должно или может осуществляться на территории, совпадающей с территорией исполнения ранее заключенного принципалом агентского договора. Также посредническим договором может быть установлена обязанность принципала воздерживаться от осуществления на этой территории самостоятельной деятельности, аналогичной деятельности, составляющей предмет агентского договора» [58].

Думается, что в предложенный вариант прочтения пункта 1 статьи 1007 ГК РФ можно добавить следующее предложение: «В случае расширения агентом зоны, территориально ограниченной условиями агентского договора, в целях увеличения выгоды принципала, а также повышения качества оказываемых услуг по договору, предоставить агенту такую возможность только по согласованию с принципалом».

Такой пункт позволит агенту не потерять возможность расширить границы своей деятельности на будущее, поскольку исполнив определенный договор, он сможет найти дополнительных заказчиков.

Проведенный анализ правовой литературы и законодательства в сфере агентирования показал, что, несмотря на далеко неновизну проблемы, на сегодняшний день мало что поменялось в существующих законодательных актах. Большинство предложенных предыдущими авторами вариантов изменений гражданско–правового поля в отношении агентирования осталось без внимания законодателей.

Несовершенство российского законодательства неоднократно обсуждалось правоведами, тем не менее инициация внесения изменений в Гражданский Кодекс РФ на сегодняшний день отсутствует.

Заключение

Институт агентирования в Российской Федерации берет свое начало из юридической практики зарубежных стран. Проведя сравнительно-юридический анализ правотворческих норм агентирования, не трудно понять, что основные положения российского правоведения, основа которых заложена в понятие «агентский договор», позаимствованы из зарубежного права. Это как раз-таки не вызывает удивления, ведь непосредственно агентирование в правоотношениях иностранных государств используется довольно давно, и практика его применения довольно успешна во многих направлениях хозяйственной деятельности.

Из легального определения агентского договора следует, он является консенсуальным, взаимным и возмездным. Агентированию разрешается строиться на модели договора либо поручения (когда агент действует от имени принципала), либо комиссии (когда агент действует от собственного имени). Несмотря на это, договор агентирования все же является самостоятельным. Нельзя его рассматривать как разновидность поручения или комиссии.

Посреднические услуги составляют предмет агентского договора. Закрепленное в ГК РФ понятие «юридические и иные действия» дают возможность для использования агентских услуг в практически неограниченной сфере видов деятельности. Принципал определяет конкретные действия агента: например, указывает вид и характер заключаемых сделок, порядок и условия предоставления услуг и другое. Агент имеет право также совершать по договору фактические действия, но такие действия могут носить лишь вспомогательный, обслуживающий характер по отношению к его юридическим действиям.

Сторонами в агентском договоре являются агент и принципал. Деятельность агента в основном является предпринимательской, однако законодатели не предусматривают для агента обязанности оформления

индивидуальным предпринимателем. Независимо от чьего имени действует, агент всегда выступает самостоятельным субъектом гражданско–правового оборота. В отношениях с третьими лицами результат совершенных сделок (с точки зрения выгоды) всегда приходится на принципала.

Каких–то определенных требований к форме агентского договора в законодательстве РФ не предусмотрено, поэтому при заключении договора стороны руководствуются общими правилами ГК РФ.

Из агентского договора может вытекать особая форма представительства: агент действует от имени принципала без доверенности. Для подтверждения своих полномочий, агенту достаточно предъявить письменную форму агентского договора, в которой и будут предусмотрены права и ограничения агента, действующего от имени принципала. При этом принципал, если возникнет такая необходимость, сможет опровергнуть эту презумпцию, доказав, что третье лицо знало или должно было знать об ограничениях полномочий агента.

По соглашению сторон агентский договор может быть заключен как на конкретный срок, так и без указания срока. Важной отличительной чертой договора агентирования можно признать являющийся, если сравнивать с поручением и комиссией, характер: договор будет действовать в рамках конкретного временного промежутка. В большинстве случаев предметом договора агентирования выступают неоднократно повторяющиеся действия. Крайне редко предмет такого договора составляет указание на совершение какого–либо разового поручения.

Гражданский кодекс оговаривает возможность определения каких–либо особенности отдельных видов агентских договоров, закрепленных в законе. Но каким именно законом – непонятно.

На практике важно отличать агентский договор от других посреднических договоров (комиссии, поручения), а также от иных гражданско–правовых договоров. Как следует из практики делового оборота

и квалификации договоров судами, основным условием для определения вида договорных отношений выступает предмет договора.

Основными будут являться:

1. Предметом договора подряда отличается от договора агентирования тем, что по завершении определенных договором работ, заказчику передается результат в овеществленной форме. Тогда как результат деятельности агента по агентскому договору сам по себе не должен содержать овеществления и, соответственно, передача заказчику объекта имущества невозможна. Если агент приобретает для заказчика какое-либо имущество, то имущество это не может являться результатом деятельности исполнителя. И, конечно же, выполненные работы с условием передачи их как результата заказчику не могут составить предмет договора подряда.

2. Договор возмездного оказания услуг отличается от агентского тем, что агентирование предполагает наличие посреднических отношений – агент имеет право вступать во взаимоотношения с третьими лицами по поручению принципала. По договору возмездного оказания услуг каких-либо необходимых отношений у заказчика с третьими лицами не возникает, так как исполнитель оказывает услуги только заказчику.

3. Основным отличием агентского договора и договора поставки является то, что в рамках агентского договора право собственности на товар к агенту от принципала не переходит.

4. Договор агентирования отличается от поручения и комиссии:

– моделью, по которой строятся отношения агента с третьими лицами (агентский договор направлен на предоставление одним лицом содействие в реализации субъективных прав и обязанностей и реализацию этих прав в отношениях с третьими лицами);

– предметом договора. В агентировании предметом договора всегда выступает совершение юридических или/и фактических действий, из-за чего он может применяться в сфере отношений гораздо больше и шире, нежели

комиссия и поручения, а также носить организационный характер, собирая в себе позиции предмета иных договоров посредничества;

– характером действий агента. Отношения по агентскому договору являются длящимися. Имеется в виду, что агент берет на себя обязанность совершать, а не осуществить для заказчика (принципала) оговоренные, но, тем не менее, разнообразные действия.

5. Когда агент совершает действия по договору, которые сродни с обязанностями штатного сотрудника организации, тогда может возникнуть спорный момент по квалификации агентских отношений именно как агентских, а не как трудовых. Законодательство не допускает заключение гражданско–правовых договоров, фактически регулирующих трудовые отношения между работником и работодателем. В случае если такой агентский договор приведет к судебному разбирательству, то суд даст оценку договора агентирования исходя из толкования его условий в соответствии со ст. 431 ГК РФ.

На сегодняшний день судебная практика в отношении агентирования довольна обширна. Судебные споры 2019–2020 года основаны в основном на моментах заключения, исполнения и расторжения агентских договоров, а именно:

- истцы просили признать договора либо незаключенными, либо недействительными;
- оспаривалась невыплата агентского вознаграждения полностью или частично;
- истцы просили признать условие об ограничении агентским договором прав принципала и агента незаконным;
- принципал призывал к ответу агента за отступление от своих указаний;
- агенты просили возместить свои расходы, понесенные при исполнении поручений принципала;
- оспаривались пределы ответственности агента;

- одной из сторон агентского договора утверждалось, что обязательства по договору либо не исполнены совсем, либо не полностью или частично;
- вызывал много вопросов субагентский договор и правильность его применения;
- выносился на суд вопрос одностороннего отказа от исполнения договора.

Правоприменительная практика, несомненно, усложняется несовершенством законодательства РФ об агентировании. Широкая сфера применения агентского договора, а особенно спорные моменты, которые возникают в ходе выполнения агентами своих обязанностей по договору, требуют от правоприменителя высокого уровня профессиональной подготовки. Большая роль в формировании единообразной судебной практики по спорам, вытекающим из агентских правоотношений, отведена обзорам вышестоящих судов и Постановлениям Пленума Верховного Суда РФ.

В диссертации поддержаны предложения предыдущих авторов по совершенствованию норм Гражданского кодекса РФ, а также сформулированы собственные, которые отражены в положениях, выносимых на защиту.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Алмаева Ю.О., Токарева К.Г. Агентский договор как самостоятельный вид посреднического соглашения [Электронный ресурс]: Гуманитарные научные исследования. 2014. 10. /URL: <http://human.snauka.ru/2014/10/7964> (дата обращения: 16.09.2020).
2. Андреева Л.В., Андропова Т.А., Ершова И.В. Правовые основы обращения лекарственных препаратов для медицинского применения: монография/Прспект. 2017. // Гарант: справочно–правовая система.
3. Апестина М.Н. Заключение и исполнение договоров: практические рекомендации для бизнеса / Журнал «Библиотечка «Российской газеты». 2020. 1. // Гарант: справочно–правовая система.
4. Белов А. Договор об осуществлении деятельности по приему платежей физических лиц как элемент системы правового регулирования деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами / Право и экономика. 2015. 8. // Гарант: справочно–правовая система.
5. Богданова Е.Е., Богданов Д.Е., Василевская Л.Ю. Гражданское право. Часть первая / Прспект. 2020. 448 с.
6. Брызгалин А.В. Судебная практика по налоговым и финансовым спорам за 2018 год. /Налоги и финансовое право. 2019. 4. // Гарант: справочно–правовая система.
7. Бюджетный кодекс Российской Федерации (ред. от 09.11.2020) [Электронный ресурс]: Электронно–библиотечная система IPRbooks, 2017. 288с. / URL: <http://www.iprbookshop.ru/1244.html> (дата обращения: 25.11.2020).
8. Головин В.Н. Комментарий к Федеральному закону от 26 июля 2006 г. N 135–ФЗ «О защите конкуренции» /М.: Деловой двор. 2020. // Система Главбух: бухгалтерская справочная система.

9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14–ФЗ (ред. от 26.06.2020) / Собрание законодательства РФ. 1996. 5. гл.52.
10. Гришаев С.П. Эволюция правового регулирования рекламы в Российской Федерации, 2016. // Гарант: справочно–правовая система.
11. Гришаев С.П., Богачева Т.В., Свит Ю.П. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая. 2019. // Гарант: справочно–правовая система.
12. Директива ЕС № 86/653/ЕЕС «О координации законодательства государств–членов в отношении независимых коммерческих агентов» от 1986 года, которая предназначена для стран – членов Евросоюза. //Гарант: справочно–правовая система.
13. Дозорцев В.А. Интеллектуальные права: Понятие; Система; Задачи кодификации: Сборник статей /Исследовательский центр частного права: Статут. 2003. //Гарант: справочно–правовая система.
14. Егорова М.А., Блажеев В.В., Дюффо А. Цифровое право: учебник/ М.: Проспект. 2020. 640 с.
15. Залесский В.В. Основные институты гражданского права зарубежных стран: сравнительно–правовое исследование/Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации / Москва: Норма. 2009. 958 с.
16. Зорколыцев Р.Д. Юридические секреты рекламной деятельности. Как грамотно управлять рекламным агентством, вести с ним переговоры и заключать контракты/практическое пособие. 2013г. // Гарант: справочно–правовая система.
17. Зрелов А.П. Антикризисный комментарий к Федеральному закону «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 г. N 223–ФЗ (ред. от 01.09.2018)/ М.:ЭкООнис. 2018. 228 с.

18. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации (ред. от 24.07.2020) [Электронный ресурс]: Электронно–библиотечная система IPRbooks. 2017. 134 с. /URL: <http://www.iprbookshop.ru/1804.html> (дата обращения: 26.11.2020)

19. Конвенция Гаагской конференции по международному частному праву о праве, применимом к агентским соглашениям. 1978. //Гарант: справочно–правовая система.

20. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли–продажи товаров. 1980. //Гарант: справочно–правовая система.

21. Корнеева О.В., Лысенко Т.И., Танага А.Н. Комментарий к главе 48 «Страхование» Гражданского кодекса Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. N 14–ФЗ. 2017 г. //Гарант: справочно–правовая система.

22. Кузнецов К.В. Агентский договор. Практические особенности использования в государственно–корпоративных закупках (Книга «Публичные закупки: проблемы правоприменения/Материалы VII Международной конференции (13–14 июня 2019 г., МГУ имени М.В. Ломоносова)/Юстицинформ. 2019. 236 с.

23. Курц Н.А. Порядок заключения договоров и структура договорных связей в государственных и муниципальных закупках: монография /Юстицинформ. 2018. //Гарант: справочно–правовая система.

24. Кусков А.С, Сирик Н.В. Проблемы квалификации договора, заключаемого между туроператором и турагентом/Право и экономика. 2015. 2. //Гарант: справочно–правовая система.

25. Михалевич Е.В. Обработка персональных данных: анализ законодательства и судебной практики/ журнал «Библиотечка «Российской газеты»/ М.: Редакция «Российской газеты». 2019. 18. 144 с.

26. Нарышкин С.Е., Хабриева Т.Я., Абрамова А.И. Научные концепции развития российского законодательства/монография/ИД Юриспруденция / М. 2015. 544 с.

27. Обзор по отдельным вопросам судебной практики, связанным с принятием судами мер противодействия незаконным финансовым операциям (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 8 июля 2020 года) // Гарант: справочно–правовая система.

28. Обзор Судебной практики Верховного Суда РФ N 3 (2020) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 25 ноября 2020 г.) // Гарант: справочно–правовая система.

29. Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 09.08.2017г. N 9942/17 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

30. Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 27.12.2012 г. N ВАС–13537/12 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

31. Определение Иркутского областного суда от 30.06.2017 по делу N 33–4536/2017 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

32. Пак М.З. Агентский договор в гражданском праве Российской Федерации: дис. кан. юрид. наук. /Москва. 2006. 211 с.

33. Постановление Девятнадцатого Арбитражного апелляционного суда от 24.01.2019 N 19АП–653/18 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

34. Постановление Девятнадцатого Арбитражного апелляционного суда от 27.05.2016 N 19АП–2018/16) // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

35. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 22.03.2018 N Ф05–1676/18 по делу N А40–92266/2017 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

36. Постановление Арбитражного суда Волго–Вятского округа от 18.04.2018 N Ф01–3259/18 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

37. Постановление Арбитражного суда Волго–Вятского округа от 28.11.2018 N Ф01–4329/18 по делу N А31–5357/2017 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

38. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 13.03.2018 N Ф05–1754/18 по делу N А40–81760/2017 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

39. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 28.05.2019 N Ф05–22318/19 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

40. Постановление Арбитражного суда Северо–Западного округа от 15.09.2018 N Ф07–2968/18 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

41. Постановление Арбитражный суд Северо–Кавказского округа от 14.11.2018 N Ф08–8351/18// Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

42. Постановление Второго Арбитражного апелляционного суда от 15.10.2018 N 02АП–8776/18 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

43. Постановление Девятого Арбитражного апелляционного суда от 11.07.2015 N 09АП–3043/15 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

44. Постановление Президиума Верховного Арбитражного суда РФ от 08.08.2018 N 1204/18 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

45. Постановление Пятого Арбитражного Апелляционного суда от 19.11.2019 N 05АП–6495/19 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

46. Постановление Семнадцатого Арбитражного Апелляционного суда от 03.09.2019 N 17АП–11350/19 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

47. Постановление Тринадцатого Арбитражного Апелляционного суда от 13.12.2018 N 13АП–17085/18 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

48. Постановление Тринадцатого Арбитражного Апелляционного суда от 20.01.2019 N 13АП–353/19 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

49. Постановление Федеральной антимонопольной службы Центрального округа от 02.10.2015 N А14–2416–2015/124/29 (Ф10–316/08(2)) // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

50. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 13 февраля 2018 г. N Ф09–9166/17 по делу N А60–8059/2017// Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

51. Постановление Шестого Арбитражного апелляционного суда от 04.03.2019 N 06АП–7109/19 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

52. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 /Статут. 2013 // Гарант: справочно–правовая система.

53. Пузырева А.Н. Агентский договор и его виды: проблемы квалификации и правового регулирования: дис. кан.юрид.наук. /Москва. 2014. 258 с.

54. Решение Арбитражного суда Самарской области от 08.12.2019 по делу N А57–5896/2019 // Гарант: справочно–правовая система. Судебная практика.

55. Рузакова О.А. Договоры о создании результатов интеллектуальной деятельности и распоряжении исключительными правами/ учебно–практическое пособие для магистров/Проспект. 2017. 234 с.

56. Скуратовская М.М. Посреднические договоры [Электронный ресурс]: учебное пособие//Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России)/Москва. 2014. 72 с. / URL: <http://www.iprbookshop.ru/47251.html> (дата обращения: 27.11.2020)

57. Соломин С.К., Соломина Н.Г. Гражданское право: отдельные виды договоров: учебник / М.: Юстицинформ. 2017. 245 с.
58. Стародумов Д.С. Договоры, оформляющие посредничество в сфере предпринимательской деятельности/бакалаврская работа. / Тольятти. 2018. 57 с.
59. Суняев, Ю. В. Договоры в коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Саратов: Ай Пи Эр Медиа. 2009. 278 с. / Электронно–библиотечная система IPR BOOKS. /URL: <http://www.iprbookshop.ru/1663.html> (дата обращения: 27.11.2020)
60. Федеральный закон от 03.06.2009 № 103–ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» (ред. от 08.01.2020) /Собрание законодательства РФ. 2009. 23. ст.2758 / URL: <https://usn.1gl.ru> (дата обращения: 26.11.2020)
61. Федеральный закон от 04.12.2007 № 329–ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» (ред. от 30.09.2020) / Собрание законодательства РФ. 2007. 50. ст.6242 / URL: <https://usn.1gl.ru> (дата обращения: 26.11.2020)
62. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38–ФЗ «О рекламе» (ред. от 11.08.2020) / Собрание законодательства РФ. 2006. 12. ст. 1232. /URL: <https://usn.1gl.ru> (дата обращения: 25.11.2020)
63. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. N 132–ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (ред. от 08.06.2020) / Собрание законодательства РФ. 1996. 49. ст. 5491 / URL: <https://usn.1gl.ru> (дата обращения: 25.11.2020)
64. Федеральный закон от 29.11.2001 № 156–ФЗ «Об инвестиционных фондах» (ред. от 20.07.2020) /Собрание законодательства РФ. 2001. 49. ст.4562 /URL: <https://usn.1gl.ru> (дата обращения: 26.11.2020)
65. Федеральный закон Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ред. от

20.07.2020) / Российская газета. 1993. 6 / URL: <https://usn.lgl.ru> (дата обращения: 26.11.2020)

66. Федоров А.А. Посреднические договоры заказчиков, применяющих Закон N 223–ФЗ (тезисы доклада) (сборник докладов «Корпоративные закупки – 2017: практика применения Федерального закона N 223–ФЗ»). /ПРИНТ ИНТАЙМ. 2017. / URL: <https://base.garant.ru/> (дата обращения: 20.11.2020)

67. Шестакова Е.В. Договорное право в практике арбитражных судов. /Право Доступа. 2019. /URL: <https://base.garant.ru/> Судебная практика (дата обращения: 20.11.2020)

68. Шестакова Е.В. Соотношение категорий «бенефициарный владелец», «лицо, имеющее фактическое право на доход», «бенефициарный собственник» (выгодоприобретатель) /Право Доступа. 2017. /URL: <https://base.garant.ru/> (дата обращения: 16.09.2020)

69. Odavia Bueno Díaz, Marco B. M. Loos. Mandate Contracts. Walter de Gruyter. 2012. 583 с. /URL: <https://www.academia.edu> (дата обращения: 08.02.2021)

70. Danny Busch, Laura J. Macgregor. The Unauthorized Agent. Perspectives from European and Comparative Law. /Cambridge University press. 2009. 967 – 974 p /URL: <https://www.academia.edu> (дата обращения: 08.02.2021)

71. Hesselink Martin W., Rutgers Jacobien W., Bueno Diaz Odavia, Scotton Monola, Weldman Muriel. Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts (PEL CAFDC). /Munich: Sellier European Law Publishers, 2006. 95 P /URL: <https://readrate.com/rus/books/commercial–agency–franchise–and–distribution–contracts> (дата обращения: 07.02.2021)

72. International Commercial Agency Contract. /URL: <https://globalnegotiator.com/files/international–commercial–agency–contract–template–sample.pdf> (дата обращения: 08.02.2021)

73. 50 Free Agency Agreement Templates.
[/https://templatelab.com/agency-agreements/](https://templatelab.com/agency-agreements/) (дата обращения: 08.02.2021)