Содержание

Введение.....3
Глава 1. Правовая природа агентских отношений в предпринимательской деятельности.....6
1.1 Общие положения агентского договора в предпринимательской деятельности.....6
1.2 Отечественный и зарубежный опыт оформления агентских отношений в предпринимательской деятельности.....13
Глава 2. Исследование проблем правового регулирования агентского договора в предпринимательской деятельности.....21
2.1. Нормативно-правовое регулирование агентского договора в предпринимательской деятельности.....21
2.2. Анализ судебной практики по вопросам регулирования и применения агентского договора в предпринимательской деятельности.....32
2.3. Международные нормы в сфере регулирования агентского договора в предпринимательской деятельности.....38
Глава 3. Правовые проблемы агентского договора в предпринимательской деятельности и пути их решения.....44
3.1. Существующие правовые проблемы в рамках агентского договора в предпринимательской деятельности.....44
3.2 Пути решения правовых пробелов в рамках агентского договора в предпринимательской деятельности.....52
Заключение.....60
Список литературы.....64

Введение

С исторических времен фигура посредника была актуальной, и в её деятельности по нахождению покупателя/продавца нуждались многие люди в целях купли-продажи каких-либо вещей. По сей день, с развитием экономической составляющей появляется большой спрос на посреднические услуги, в которых значимую роль играют торговые агенты, представители коммерческих организаций. В свою очередь, эти субъекты правоотношений объединяют и фактически договариваются с другими коммерческими компаниями, тем самым обеспечивают и способствуют совершению торговых сделок по купле-продаже и формально склоняют компании к взаимовыгодному и долгосрочному сотрудничеству, что является немаловажным аспектом в перспективе к формированию быстрорастущих и крупнейших мировых компаний.

Востребованность посредников, помимо вышесказанного, заключается в том, что не каждое лицо/организация имеет возможность уделить время организационным моментам на преддоговорной стадии. Вместе с тем, посредник ведет деловые встречи и переговоры в целях выяснения и предложения условий своего контрагента по конкретному потенциальному договору.

При изучении использования разных видов договоров в предпринимательстве заметно, что их содержание часто не соответствует их сущности и целям. В связи с этим, вопрос о законодательном регулировании агентских договоров требует дальнейшего исследования. Кроме того, существуют проблемы с классификацией таких юридических отношений, и нет единообразной судебной практики. Важно привести деловые отношения, связанные с агентированием, в соответствие с законодательством. Именно эти факторы обуславливают актуальность выбранной темы.

Объектом исследования в работе выступает агентский договор.

Предметом исследования в работу является система нормативно-

правового регулирования агентского договора.

Целью данной работы является исследование проблем правового регулирования агентского договора в предпринимательской деятельности и разработка решений этих проблем.

Исходя из поставленной цели, в рамках данной работы, предполагается решение следующих задач:

- рассмотреть общие положения агентского договора в предпринимательской деятельности;

- выделить отечественный и зарубежный опыт оформления агентских отношений в предпринимательской деятельности;

- исследовать нормативно-правовое регулирование агентского договора в предпринимательской деятельности;

- проанализировать судебную практику по вопросам регулирования и применения агентского договора в предпринимательской деятельности;

- выявить международные нормы в сфере регулирования агентского договора в предпринимательской деятельности;

- определить существующие правовые проблемы в рамках агентского договора в предпринимательской деятельности;

- разработать пути решения правовых пробелов в рамках агентского договора в предпринимательской деятельности.

В данной работе были использованы следующие работы в области исследования правового регулирования агентского договора в предпринимательской деятельности: Аванесян М. А., Александр Г. М., Амирова Х. А., Анисимов А. Т., Бирючинская Е. Е., Глушко С. В., Иванишин П. З. Корнилова Н. В., Малеина М.Н., Мареев Ю. Л., Могилевский Г. А., Ниянина М. М., Осипова А. Ю., Пасичник А. Е. Покровский И.А., Пономарев Р. А., Рафальская К. В., Рыкева Т. С., Самойлов Э. И. и др.

Практическая значимость данного исследования состоит в разработке путей решения правовых пробелов в рамках агентского договора в предпринимательской деятельности.

Для раскрытия темы работы использовались принципы научного познания: логический, системный, диалектический, исторический и институциональный.

Структура работы представлена введением, тремя главами, заключением и списком использованных источников.

Глава 1. Правовая природа агентских отношений в предпринимательской деятельности

1.1 Общие положения агентского договора в предпринимательской деятельности

Не каждая компания в состоянии выстроить всю цепочку бизнеса от закупки сырья и производства продукции до продаж и доставки покупателям. Даже крупные компании привлекают дилеров и дистрибьюторов, которые помогают им продавать произведённые товары и услуги по их производству: например, сварку, оцинковку, гальванизацию или вальцевание металла.

Агентский договор заключают в тех случаях, когда нужна помощь посредников, которыми могут быть:

Маркетплейсы — торговые онлайн-платформы, которые позволяют продавцам размещать на своих площадях торговые витрины с их товарами. Маркетплейс играет роль посредника между производителем и клиентами, помогая быстрее продать продукцию. Он сам её рекламирует, размещает на своих складах, доставляет покупателям, освобождая комитента от тяжких хлопот.

Биржи труда — онлайн-площадки для поиска специалистов, где заказчики могут найти исполнителей, а фрилансеры могут предложить свои услуги. Такие платформы играют посредническую роль: они получают комиссионное вознаграждение с каждой сделки комитента с исполнителем. В этом случае оферта опубликована на сайте, соглашение не оформляют отдельно при каждом взаимодействии привлечённых сторон. На таких площадках находят подработку юристы, бухгалтеры, медики, дизайнеры, программисты, люди других профессий.

Физлица и компании, которые зарабатывают на посреднических услугах.

В такой отрасли как страхование, посредниками выступают: банки, автосалоны, нотариальные конторы, грузоперевозчики, лизинговые

компании. Страхование — не основная их деятельность, но они оказывают посреднические услуги при продаже своих коммерческих программ, услуг или товаров, выстраивая агентский канал продаж, приносящий им дополнительную прибыль от продажи страховки. Страховым компаниям такое взаимодействие очень выгодно. В страховой отрасли на долю агентской сети приходится более половины продаж, почти 60%, а в автостраховании около 70%[1].

Агентскую схему работы удобно использовать в разных случаях. Компаниям, осваивающим новые рынки, проще привлечь местных специалистов, чем изучать конъюнктуру с нуля, открывать новый офис, нанимать персонал. Организации и учреждения подписывают агентские договоры с привлечёнными лицами, когда передают часть работ на аутсорсинг. Интернет-магазины заключают соглашения с маркетплейсами, транспортными или курьерскими компаниями, пунктами выдачи заказов. Самозанятые оформляют АД с людьми, которые будут для них искать заказчиков или продавать их изделия.

Агентский договор в предпринимательстве на территории РФ – это один из самых популярных и полезных инструментов, который появился по той причине, что бизнес стал очень распространенным в нашей стране, и сейчас к агентам предъявляются высокие требования в плане их профессиональной подготовки[2].

Агенты представляют интересы других людей, и при этом они выполняют спецзадачи, которые помогают предпринимателям удовлетворить свои потребности.

Необходимость введения новых форм делового сотрудничества в торговый оборот обусловлена разнообразными причинами. Одним из таких новых подходов является агентирование. Это понятие относится к

---

[1] Амирова, Х. А. Сущность и особенности договоров посреднического типа / Х. А. Амирова // Закон и право. – 2023. – № 7. – С. 117-119.

[2] Бирючинская, Е. Е. Понятие и сущность договорных отношений / Е. Е. Бирючинская // Синергия Наук. – 2023. – № 79. – С. 815-821.

сотрудничеству, в соответствии с которым агент действует от имени и в интересах иной стороны (принципала).

Совершение посреднических сделок предполагает участие двух сторон:

- Принципал или заказчик, который нанимает посредника.

- Агент или исполнитель, который оказывает посреднические услуги заказчику.

В качестве заказчика вправе выступать не только компании, но и ИП, самозанятые. В роли исполнителя — ИП, организации, физические лица, за исключением самозанятых.

Сделку оформляют путем заключения агентского договора: он представляет собой юридический документ, в соответствии с которым агент берет на себя обязательство выполнить определенные действия за указанное в соглашении вознаграждение. Например, продать услуги или организовать продажи товара.

Агентский договор на оказание услуг — один из вариантов посреднического соглашения, который несет в себе признаки как комиссионного, так и договора поручения[3].

От порядка взаимодействия обеих сторон зависит, какими законодательными нормами будет регламентирована сделка:

1. Агент действует от своего имени, но за счет принципала. В отношении сделки применяют нормы, действующие для комиссионного договора (ст. 1011, гл. 51 ГК РФ). Ответственность за конечный результат лежит на агенте — вне зависимости от того, кто конкретно выполнял работы.

2. Агент действует от имени принципала и за его счет. Такая сделка будет регулироваться нормами, которые действуют в отношении договора поручения (гл. 49 ГК РФ)[4].

Ответственность за результат выполненных услуг или работ несет сам

---

[3] Самойлов, Э. И. Агентский договор: теоретические и правовые аспекты / Э. И. Самойлов // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2023. – № 2(80). – С. 67-71.

[4] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

заказчик. В отличие от других видов посреднических конрактов, агентский может содержать условия об ограничении прав. Например, в него можно включить запрет на работу принципала с другими исполнителями в конкретном регионе.

Агентский договор предоставляет отличную возможность сэкономить время и ресурсы, передав часть задач посредникам. В свою очередь исполнитель зарабатывает, предоставляя свои услуги. Основное преимущество такого соглашения — меньшее по сравнению с другими посредническими контрактами количество ограничений.

Среди других достоинств:

Расширение рынков сбыта с возможностью заранее просчитать затраты – в данном случае на вознаграждение агентам.

Передача ответственности за выполнение задачи агенту. Исполнитель вправе работать самостоятельно или привлекать третьих лиц, но отвечать за конечный итог перед принципалом будет он.

Отсрочка с начислением НДФЛ от реализации товаров. Налог нужно перечислять после того, как агент предоставит отчет, а не сразу после продажи товара.

Агентский договор выгоден и исполнителю, который получает возможность использовать в работе средства заказчика. Например, приобретать продукцию за его счет, включить в договор условие о возмещении понесенных затрат. Если соглашение касается продажи товара, нереализованные остатки можно вернуть принципалу. При работе с агентским договором учитывайте и вероятные риски. Например, существует вероятность того, что исполнитель не реализует продукцию до истечения срока годности и вернет ее принципалу. В результате заказчик понесет убытки. Исполнитель тоже рискует: заказчик может не принять выполненную работу и отказаться перечислять оплату. Снизить риски

поможет подробное отражение в договоре всех нюансов сотрудничества[5].

Агентский договор составляют в простой письменной форме. Регистрировать его в государственных органах или заверять у нотариуса не требуется.

Структура стандартная для документов подобного рода:

1. Шапка. Здесь указывают полное название документа и его номер.

Затем нужно вписать дату и место составления документа, а также реквизиты обеих сторон:

Для юридического лица — название компании, должность и ФИО лица, которое действует от ее имени.

Для ИП — ФИО, дату регистрации, ИНН, ОРГНИП.

Для физлица — ФИО, паспортные данные, в т. ч. адрес регистрации.

2. Предмет договора. Если предмет соглашения не указать в документе, сделку признают недействительной. Под предметом договора понимают действия, которые заказчик поручает выполнить исполнителю. Важно четко прописать, от чьего имени выступает агент: если от своего, то и ответственность за результат выполненных работ будет нести только исполнитель, от имени заказчика — отвечает за итог сделки принципал. Аналогичная ситуация с правами — они принадлежат тому, кто несет ответственность[6].

3. Права и обязанности сторон. В этом разделе перечисляют права агента: на получение вознаграждения, возмещение затрат и пр. В числе обязанностей — необходимость предоставлять отчеты в указанные сроки. В этой же части отражают возможность привлечения к выполнению задач третьих лиц либо, напротив, обозначают запрет на использование услуг субагентов.

---

[5] Ниянина, М. М. Агентский договор с физическим лицом / М. М. Ниянина // Столыпинский вестник. – 2023. – Т. 5, № 1.

[6] Иванишин, П. З. О природе посреднических отношений в страховании / П. З. Иванишин // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2022. – Т. 164, № 4. – С. 76-83.

Для заказчика указывают его право требовать от исполнителя отчеты, среди обязательств — своевременную выплату вознаграждения. При необходимости указывают дополнительные требования, например, ограничение для принципала по заключению аналогичных соглашений с другими исполнителями.

4. Вознаграждение и порядок расчетов. Чтобы впоследствии не возникло неразрешимых споров, рекомендуется подробно указать способы выплаты вознаграждения.

Возможны такие варианты:

- Фиксированный размер — за единицу товара, за сделку в целом.

- Процент от суммы продажи или покупки.

- В размере надбавки — принципал определяет минимальную цену товара или услуг, а исполнитель делает свою надбавку, которая и становится его прибылью.

Обязательно отразите форму и сроки осуществления расчетов. Например, исполнитель самостоятельно удерживает вознаграждение из поступлений клиентов. Либо принципал переводит положенную сумму ежемесячно до 10-го числа.

5. Порядок исполнения договора. Отразите момент, с которого начинается деятельность исполнителя: непосредственно в момент заключения соглашения или в какой-то иной срок, например, в течение трех дней. Здесь указывают порядок и сроки, в которые агент должен предоставить отчеты.

6. Ответственность сторон. Ответственность обеих сторон определяют соответствующие законодательные нормы. Если соглашением допускается привлечение к выполнению задач субагентов, обязательно укажите, что за их действия полную ответственность несет агент[7].

---

[7] Аванесян, М. А. Агентский договор в спорте на примере футбольных правоотношений / М. А. Аванесян // Экономико-правовые и социологические дискуссии в условиях глобализации. – Рязань: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "Концепция", 2023. – С. 165-168.

7. Срок действия и условия расторжения договора. Соглашение может быть бессрочным, оформляться на конкретный срок, например 1 год. Возможен вариант, когда договор считается действительным до момента исполнения указанных в нем обязательств.

Обязательно отразите условия, при которых договор может быть расторгнут до истечения срока действия. В числе стандартных причин:

- Смерть или тяжелая болезнь исполнителя.

- Признание исполнителя недееспособным или ограниченно способным.

- Признание исполнителя банкротом.

Принципал вправе расторгнуть соглашение в одностороннем порядке, но только в случае заключения бессрочного договора (ст. 1010, п. 2 ст. 450 ГК РФ)[8]. В числе поводов для расторжения срочного договора — взаимное согласие обеих сторон или грубое нарушение условий соглашения принципалом или агентом.



АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР № 1

г. Москва 14.09.2022

Общество с ограниченной ответственностью «Гермес», далее именуемое «Принципал», в лице генерального директора Александра Владимировича Львова, действующего на основании устава, с одной стороны и общество с ограниченной ответственностью «Альфа», далее именуемое «Агент», в лице генерального директора Аллы Степановны Глебовой, действующей на основании устава, с другой стороны заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему Договору Принципал поручает, а Агент берет на себя обязательство совершать от имени и за счет Принципала фактические действия, указанные в пункте 2.1 настоящего Договора, а Принципал обязуется уплатить Агенту вознаграждение за выполнение этого поручения.

1.2. Настоящий Договор заключен на срок с 14 сентября 2022 года по 14 декабря 2022 года. Срок действия Договора может быть продлен по письменному соглашению Сторон.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. По настоящему Договору Агент обязуется совершать следующие действия:

- выявлять потенциальных поставщиков сырья для Принципала;
- закупать продукцию у поставщиков согласно ассортименту и ценам, указываемым в Спецификациях, оформляемых Принципалом.

Рисунок 1 – Форма агентского договора

[8] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

Далее разберем особенности налогообложения обеих сторон договора:

1. Агент. Исполнитель исчисляет налоги с суммы вознаграждения, которое ему выплачивает принципал. Суммы возмещаемых расходов не учитывают (подп. 9 п. 1 ст. 251, п. 9 ст. 270 НК РФ). НДС уплачивают агенты, применяющие ОСНО. Входной НДС с сумм, поступающих в счет оплаты товаров или услуг, агент не может принимать к вычету. Исполнители на спецрежиме НДС с вознаграждения не уплачивают.

2. Принципал. Для заказчика налогооблагаемая база — вся сумма выручки, в том числе и вознаграждение, выплаченное исполнителю. Принципал также обязан отразить затраты на покупку товаров, услуг или работ. Если обе стороны работают на ОСНО, заказчик вправе принять к вычету НДС с вознаграждения исполнителю.

Принципал, применяющий УСН «Доходы минус расходы», вправе учесть в составе затрат сумму вознаграждения агенту. Если заказчик оформил агентский договор с физлицом, на него возлагается обязанность по отчислениям за него налогов и сборов. В частности, заплатить НДФЛ, взносы на медицинское и пенсионное страхование.

1.2 Отечественный и зарубежный опыт оформления агентских отношений в предпринимательской деятельности

При использовании агентской модели следует учитывать, что доход принципала – это вся выручка принципала, вне зависимости от того, какая ее часть будет удержана агентом как вознаграждение. Таким образом, использование агентской модели для сохранения права на УСН принципалом по критерию дохода – бессмысленно. Теоретически можно «дробить» принципалов таким образом, чтобы каждый из них не утратил право на УСН по размеру дохода, при этом непосредственными продажами будут заниматься агенты, у которых есть либо магазины, либо реальные отделы продаж.

Пример. В 151,5 млн руб. обошлась такая модель группе компаний из 4 участников на УСН: 3 комитента и 1 принципал (Решение АС Москвы от 16.12.2022 по делу А40-171742/2022):



Претензии налоговиков типовые: взаимозависимость комитента и комиссионеров; доля доходов комиссионера от реализации товара от спорных комитентов – 75-100%; общий склад и бухгалтерия, а значит и IP-адреса; отсутствие раздельного учета при продаже комиссионного товара в магазинах.

Подобным образом часто структурируется не только розничная торговля, но и:

- ЖКХ — например, Постановление АС Западно-Сибирского округа от 26.01.2022 по делу А81-5061/2020;

- охранные предприятия — например, Постановление АС Поволжского округа от 17.06.2022 по делу А72-12915/2020.

Ключевой вопрос в таких спорах — деловые цели договора для каждой из его сторон и его реальность.

Самая распространенная модель, которая позволяет оптимизировать налог на прибыль принципала за счет расходов по выплате агентского вознаграждения. Если агент – ИП, то может быть и оптимизация НДФЛ и взносов за счет замены трудового договора агентским. В этой ситуации высоки риски переквалификации[9].

[9] Самойлов, Э. И. Агентский договор: теоретические и правовые аспекты / Э. И. Самойлов // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2023. – № 2(80). – С. 67-71.

Пример из судебной практики — Решение АС Москвы от 02.12.2022 по делу А40-202957/2022. При реализации товара через агента схема может выглядеть следующим образом:



Перечень претензий налоговых органов к подобной модели стандартный:

- взаимозависимость агента и принципала; поставщики/покупатели ранее заключали договоры напрямую с принципалом, без участия агентов;

- агент фактически услуги не оказывает (или не может оказать);

- агент является сотрудником принципала;

- пороки документов (формальные заявки, отчеты и т.д.);

- размер вознаграждения приводит к убыточности принципала;

- перечисление оплаты агенту до реализации им товара;

- обязанность агента оплатить стоимость не проданного им товара принципалу и т.д.

При этом не все споры проигрывает налогоплательщик, если удается доказать деловую цель заключения агентского договора (например, Постановление АС Северо-Западного округа, 06.10.2022 по делу А52-5932/2021). Агент (в том числе на УСН) может даже помочь спасти налоговые вычеты по НДС покупателю товаров, отгородив его от «плохих» принципалов.

Пример. Покупатель приобретал товар от агента, действующего от своего имени, в отношении агента должная осмотрительность была проявлена, поставки были реальными, взаимозависимость покупателя, агента и принципалов установлена не была.



Нарушение законодательства принципалами не могло повлиять на правомерность вычетов по НДС у покупателя (Постановление АС Поволжского округа от 02.04.2019 г. по делу А72-18474/2017).

Пример использования модели – дело, рассмотренное в феврале 2023 года АС Москвы (Решение АС Москвы от 06.02.2023 по делу А40-225205/2022):



Принципалы на УСН покупали мебель у производителя и реализовывали ее через сеть магазинов комиссионера, применяющего ОСН. При этом агентом самого производителя был тот же комиссионер[10].

Сущностная проблема схемы – отсутствие деловой цели перехода от прямой модели реализации товара производителем через торговый дом, на модель реализации через принципалов, которые закупали товар у производителя и реализовывали его на основании агентских договоров через тот же торговый дом.

Агентский договор – один из наиболее переквалифицируемых наряду с займами. Чаще всего налоговый орган переквалифицирует договор в поставку. Впрочем, не всегда успешно (Постановление АС Поволжского округа от 15.02.2022 по делу А12-557/2021).

---

[10] Анисимов, А. Т. Правовая природа и особенности агентского договора / А. Т. Анисимов // Правовое регулирование экономической деятельности. ПРЭД. – 2022. – № 4. – С. 6-14.

Например, агент на УСН заключил договоры с 21 принципалом (как на ОСН, так и на УСН). Почти все услуги были связаны с агентским сопровождением договоров принципалов с одним контрагентом. Налоговики переквалифицировали агентские договоры в поставку.



Переквалификация агентских договоров в трудовые не имеет каких-либо особенностей (Постановление Пленума ВС РФ от 29.05.2018 № 15 «О применении судами законодательства, регулирующего труд работников…»).

Перечислим основные признаки трудовых отношений: вознаграждение принципала – единственный источник дохода агента; агент – бывший сотрудник принципала (и его обязанности не изменились); заказчики не подтверждают взаимодействие с агентом; выполняются не разовые поручения принципала, а постоянные и т.д[11].

Расходы принципала по агентскому договору могут быть признаны и необоснованными. Так, ИП-агенты САО «Ресо Гарантия», одновременно являясь сотрудниками страховой компании, страховали VIP-клиентов. По мнению суда, исходя из расчетов времени на заключение договора, некоторые ИП должны были работать по 19 часов в сутки, предпринимательских расходов не несли, при этом полученное агентское вознаграждение обналичивали через банкомат, который находился в помещении страховой компании (Определение ВС РФ от 20.06.2022 по делу А40-17704/2021).

[11] Самойлов, Э. И. Агентский договор: теоретические и правовые аспекты / Э. И. Самойлов // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2023. – № 2(80). – С. 67-71.



В праве Англии и США агентский договор используется практически в любой сфере. Агентскими признаются любые виды отношений, при которых одно лицо (агент), привлеченное другим лицом (принципалом), совершает какие-либо действия так, что, с одной стороны, агент самостоятельно не принимает решения о заключении договоров (independent contractor), а с другой, – не выступает в роли лица, оказывающего в силу своего служебного положения услуги фактического характера, не связанные с содействием в заключении сделки (servant). То есть, в праве Англии и США термин «агент» применим к любому виду представительства как юридического, так и фактического, без деления на виды агентирования а) при котором агент приобретает права и обязанности для принципала, и б) при котором агент принимает права и обязанности для себя и передает результат принципалу в установленном порядке. При этом агент не обязан указывать, что он действует как агент в интересах некоего принципала.

Право Англии и США выделяет «согласованные полномочия агента» (прямо выраженные в договоре) и «подразумеваемые» – прямо не согласованные сторонами, но объективно необходимые агенту для выполнения своих обязательств перед принципалом и обычно предоставляемые агенту согласно практике торгового оборота, в связи с чем англо-американское право различает названных принципалов (named principal), явных принципалов (disclosed principal) и скрытых принципалов

(undisclosed principal), а также классифицирует агентов на генеральных (general agents) и специальных (special agents)[12].

Следует отметить на различие подхода законодателей. Так, согласно праву Англии генеральный агент вправе совершать любые действия в определенной сфере, в США – совершать ряд сделок, результатом которых является постоянная (длящаяся) услуга принципалу, в связи с чем право США выделяет также универсального агента (universal agent), который вправе совершать любые действия в пользу своего принципала. Специальный агент в праве Англии уполномочен совершать строго определенные действия, в США – результатом действий специального агента не может быть оказание постоянных услуг.

Английский Закон о факторах (Factors Act 1889)3 специально выделяет так называемых торговых агентов (mercantile agents), к которым относятся лица, в рамках своей обычной коммерческой деятельности в качестве такого агента либо продает товары, либо реализует товары с целью продажи, либо покупает товары или привлекает финансирование под обеспечение товаров (факторы, брокеры, агенты делькредере) (п. 1 Закона о факторах).

К факторам и право Англии, и право США относят прежде всего специальный тип агента, привлекаемого скрытым принципалом для продажи его товаров за агентское вознаграждение. Товары фактору передаются либо самим принципалом, либо иными (третьими) лицами. На ровне с фактором могут использоваться такие термины, как консигнационный агент (consignee agent) или комиссионный агент (commission agent), а право США использует и название «комиссионный торговец» (commission merchant).

Итак, в праве Англии, так же как и в праве США, правовой статус агента ограничивается поиском контрагента, согласованием условий соответствующей сделки, стороной которой будет выступать принципал.

Таким образом, агентский договор на оказание услуг представляет

[12] Самойлов, Э. И. Агентский договор: теоретические и правовые аспекты / Э. И. Самойлов // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2023. – № 2(80). – С. 67-71.

собой один из вариантов посреднического соглашения, который несет в себе признаки как комиссионного, так и договора поручения. Агенты представляют интересы других людей, и при этом они выполняют спецзадачи, которые помогают предпринимателям удовлетворить свои потребности.

Совершение посреднических сделок предполагает участие двух сторон: принципал или заказчик, который нанимает посредника; агент или исполнитель, который оказывает посреднические услуги заказчику. В качестве заказчика вправе выступать не только компании, но и ИП, самозанятые. В роли исполнителя — ИП, организации, физические лица, за исключением самозанятых.

Сделку оформляют путем заключения агентского договора: он представляет собой юридический документ, в соответствии с которым агент берет на себя обязательство выполнить определенные действия за указанное в соглашении вознаграждение.

Глава 2. Исследование проблем правового регулирования агентского договора в предпринимательской деятельности

2.1. Нормативно-правовое регулирование агентского договора в предпринимательской деятельности

Агентирование регулируется законодательством, преимущественно в главе 52 ГК РФ. Однако согласно ст.1005 п.4, могут предусматриваться в законе особенности для отдельных видов агентских договоров[13].

В РФ действуют законы, устанавливающие правила для определенных видов агентских договоров (см. таблицу 1).

Таблица 1. Законы, регулирующие деятельность агентов в РФ

Закон	Дата принятия	Номер	Статья/Пункт	Регулируемые агенты
Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ»	27 ноября 1992 г.	№4015-1	Статья 8	Страховые агенты
Кодекс торгового мореплавания РФ	-	-	Статья 235	Морские агенты
Федеральный закон «О почтовой связи»	17 июля 1999 г.	№ 176-ФЗ	Статья 18	Почтовые агенты
Федеральный закон «О национальной платежной системе»	27 июня 2011 г.	№ 161-ФЗ	Статья 4	Банковские платежные агенты
Другие подобные законы	-	-	-	Различные виды агентских договоров

Правовой статус агента по агентскому договору определяется нормами главы 52 ГК РФ, содержание которой позволяет выделить его особенности: агентом может быть дееспособное физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя,

[13] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

юридическое лицо; права и обязанности агента зависят от модели заключённого договора (договор поручения или договор комиссии), но не могут противоречить положениям главы 52 и существу агентского договора; права агента могут быть ограничены договором, за исключением прямо предусмотренных законом случаев (например, п. 3 ст. 1007 ГК РФ); в отдельных случаях агент должен иметь лицензию на осуществление определённого вида деятельности (например, организация и проведение азартных игр)[14].

Законодательное решение о субсидиарном применении к агентскому договору норм о договоре поручения и комиссии породило дискуссию относительно природы и обоснованности нормативного закрепления этой разновидности посреднических договоров.

Особенностью регламентации деятельности агентов Гражданским кодексом РФ является то, что нормы кодекса имеют общий характер. Специальным законодательством могут быть предусмотрены иные правила (п. 4 ст. 1005 ГК РФ). Например, глава XIII Кодекса торгового мореплавания РФ посвящена договору морского агентирования; Федеральным законом от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платёжной системе» предусмотрены требования по привлечению банковского платёжного агента (субагента) оператором по переводу денежных средств[15]; Федеральным законом от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» определён статус спортивных агентов; Законом РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» регламентирована деятельность страховых агентов; Федеральным законом от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» установлено правовое положение ипотечных агентов и др.

Объём прав и обязанностей агента зависит от содержания договора и

---

[14] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

[15] Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной. URL: системе» https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625.

положений Гражданского кодекса РФ об агентировании, выражающихся в установлении диспозитивных и императивных норм.

Агент совершает юридические и иные действия, требования к которым определяются п. 1 ст. 973 ГК РФ и общими нормами гражданского законодательства о предмете договора.

Агент по договору агентирования обладает совокупностью прав. Так, агент имеет право на получение вознаграждения, размер которого определяется договором или по правилам п. 4 ст. 424 ГК РФ. Агент вправе заключать субагентские договоры, причём агентским договором на него может быть возложена такая обязанность[16].

К числу законодательных ограничений прав агента относится возможность предусмотреть в договоре его обязательство не заключать с другими принципалами аналогичных агентских договоров, которые должны исполняться на территории, полностью или частично совпадающей с территорией, указанной в договоре. Аналогичные требования могут быть определены в отношении обязательств принципала (ст. 1007 ГК РФ). Данное законодательное установление поддерживается судебной практикой и не признаётся ограничением правоспособности принципала или агента.

К основным обязанностям агента относится непосредственное совершение юридических и иных действий, обусловленных договором, и предоставление принципалу отчётов с приложением доказательств, подтверждающих его расходы в связи с оказанием услуг (ст. 1008 ГК РФ).

Конструкция агентского договора известна и зарубежным правопорядкам. Так, в Торговом кодексе Германии (Deutsche Handelsgesetzbuch) содержится часть 7 «Коммерческий агент» (разделы 84–92c), в Торговом кодексе Франции (Code de commerce) – глава IV «Коммерческие агенты» (статьи L134-1–L134-17); в Испании действует самостоятельный Закон Королевства Испания от 27 мая 1992 г. № 12/1992 об

[16] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

агентских договорах (Ley 12/1992, de 27 mayo, sobre contrato de agencia).

В рамках ст.1011 ГК РФ при возникновении отношений по агентскому договору в предпринимательской деятельности применяются правила. Они в соответствии с гл.49 и гл.51 ГК РФ регулируют соответствующие соглашения (договоры) поручения, а также комиссии.

Выбор правил будет зависеть конкретно от того, от чьего имени агент действует:

-В том случае, если от своего, то применяются правила, установленные для договора поручения.

-Если от принципала, – правила, то используются правила, установленные для договора комиссии. При применении указанных правил необходимо учитывать следующие условия:

-Выбранные правила не должны входить в противоречие законодательству, содержащемуся в главе 52 ГК РФ[17].

-Применение выбранных правил должно соответствовать сути агентского договора. Соблюдение данных условий обеспечивает законность правил.

Агентирование - это вид договора. В рамках данного документа одна сторона, называемая агентом, соглашается выполнять определенные действия (в том числе юридического плана) от своего имени или от имени другой стороны, называемой принципалом. За это агент получает вознаграждение по поручению принципала.

Интерпретация понятия «агентирование», которое находится в ст. 1005 ГК РФ, гласит, что агентский договор входит в группу гражданских договоров, которые относятся непосредственно к оказанию услуг. Эта группа считается самой обширной и разнообразной.

В ГК РФ установлены различные виды услуг, которые могут включаться в агентский договор. Отметим, что данные услуги могут быть

[17] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

связаны с комиссией, когда агент занимается продажей или же, когда он покупает товары или приобретает услуги не от своего имени, а от имени принципала. Также данные услуги могут дать связаны с поручением, когда выполняются определенные действия агентом по поручению принципала.

Однако структура агентирования может иметь различные формы относительно того, какие особенности имеет представительство. Последнее может быть прямым, когда агент представляет интересы принципала (действует от его имени), или косвенным, когда агент выступает от себя, но в интересах другого лица, т.е. принципала.

Несмотря на различия в структуре агентирования, оба случая подпадают под общий правовой режим, определенный в ГК РФ. Это говорит о том, что существуют определенные правила и обязанности, которые применимы к обеим сторонам в агентском договоре. При этом учитываются специфические условия представительства, которые могут варьироваться в зависимости от конкретного случая[18].

Если в законе нет нужной конструкции, то невозможно достичь желаемого результата. В главе 52 ГК РФ отсутствует основная норма, которая бы регулировала услуги прямого и косвенного представительства. Ссылка на эти виды представительства есть только в статье 1011. Остальные нормы в этой главе, касающиеся агентирования, имеют самостоятельный характер и применяются независимо от особых вопросов, таких как виды действий, которые должен осуществить агент, и способ его представления (от себя, т.е. от своего имени или от другого лица – принципала).

Для понимания общего режима нужно изучить соответствующую главу ГК РФ. В предпринимательстве важно различать агентский договор от прочих договоров комиссии и поручения, а также определить их взаимосвязь, чтобы выбрать подходящий договор. Этому вопросу посвящены работы многих юристов. Г.Е. Авилов, зампредседателя Совета Исследовательского

[18] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

центра частного права при Президенте РФ, свидетельствует о том, что основное отличие между такими документами, как договор поручения и договор комиссии, в том, как именно агент взаимодействует с 3-и лицами.

С точки зрения договора агентирования упомянутый аспект не есть что-то значимое, так как стороны могут выбрать любую форму - поручение, комиссию или же их комбинацию для определения характера выполняемых действий агента с 3-и лицами. Это связано с тем, что роль агента по поручению, осуществляемая в интересах принципала, предполагает последствия для самого принципала.

Конкретно эти последствия выражаются в том, что затрагивается имущество принципала. При выборе подходящей конструкции стороны учитывают индивидуальные особенности нарушающего агентского договора в предпринимательстве, принимая во внимание такой аспект как широкий предмет соглашения (договора): в договоре поручения выполняются действия юридического плана, в соглашении комиссии осуществляются сделки, а в таком документе как агентский договор зачастую сочетаются действия юридического и фактического типа. При подписании агентского договора и прочих документов договорного типа, связанных непосредственно с предпринимательской деятельностью, важно учесть возможные ограничения, связанные с обязательным лицензированием определенного направления деятельности[19].

Развитие предпринимательства привело к росту важности агентских договоров, которые позволяют сторонам расширить свою деятельность при заключении и исполнении договоров с помощью агентов.

На сегодняшний день, агентирование имеет особое значение в предпринимательской сфере. Для заключения любого гражданско-правового договора нужно согласовать, о чем именно будет этот договор. Данное

[19] Самойлов, Э. И. Агентский договор: теоретические и правовые аспекты / Э. И. Самойлов // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2023. – № 2(80). – С. 67-71.

положение определено в абз. 2 п.1 ст. 432 ГК РФ[20].

В агентском договоре, который регулируется главой 52 ГК РФ, конкретный предмет договора не определен. Однако, согласно абз.1, ст.1005 ГК РФ, предметом агентского договора являются действия, которые агент выполняет от имени и за счет того, кто его нанимает (принципала). В договоре поручения одна сторона (агент) делает действия юридического плана от имени и за счет другой стороны. Если агент совершает сделки от своего имени, но за деньги другого человека, то это уже признак договора комиссии согласно статьям 971 и 990 ГК РФ.

Таким образом, стороны агентского договора могут выбрать соответствующую модель договора (комиссии или поручения), когда они согласовывают предмет договора. Если они выбирают соглашение комиссии, то применяются правила главы 51 ГК РФ, а если поручения, то применяются правила главы 49 ГК РФ. Однако эти правила будут применяться только в том случае, если они не противоречат установленным положениям гл.52 ГК РФ или сути договора в соответствии со ст.1011 ГК РФ[21].

Агентский договор в предпринимательской деятельности отличается от других договоров, например, договоров поручения и комиссии, тем, что агент может делать как юридические действия (например, подписывать документы), так и практические действия (например, заключать сделки или представлять интересы клиента). В то же время, такие документы, как договоры поручения и комиссии, ограничены только юридическими действиями, о чем свидетельствуют ст.ст.971 и 990 ГК РФ.

Таким образом, агентский договор позволяет агенту более широкий спектр действий от имени клиента. По смыслу и характеру есть различия между договорами (договором агентским и договором возмездного оказания), так как первый представляется посредническим: согласно п.1

---

[20] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

[21] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

ст.1005 ГК РФ, в первом агент обладает правом выполнять действия юридического и фактического характера не только от себя, но и от принципала; во втором предусматривается, что исполнитель имеет право совершать только фактического характера действия или осуществлять какую-либо деятельность (оказывать услуги) только от себя (своего имени) в рамках п.1 ст.779 ГК РФ[22].

В агентском договоре выделим следующий процесс определения его предмета:

1. Согласование действий юридического характера, которые будет совершать агент непосредственно от имени принципала:

- Включает осуществление юридических актов и процедур, например, заключение договоров от имени принципала.

- Также может включать выполнение прочих действий юридического характера, которые стороны согласовывают и указывают непосредственно в самом соглашении (договоре).

2. Согласование действий фактического характера, которые агент будет совершать непосредственно от имени принципала:

- Включает организацию, к также координацию определенных мероприятий, а также событий непосредственно от принципала, к примеру, участвовать в переговорах или вести взаимоотношения в предпринимательской деятельности.

- Могут устанавливаться прочие действия, но только фактического характера, предусмотренные самим документом (договором) и согласованные сторонами.

3. Указание того лица, от имени которого осуществляются действия:

- Агент вправе осуществлять действия от имени принципала (и за свет него), а именно, выполнять действия от имени принципала и при этом использовать его финансовые ресурсы.

---

[22] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

- Агент также может осуществлять определённые действия от себя, но за средства, которые ему выдаст принципал. Отметим, что стороны вправе определить полномочия агента общего характера, например, заключение сделок от имени принципала, прием платежей и осуществление финансовых операций от его имени, а также представление интересов принципала перед 3-и лицами и учреждениями.

Итак, определяется агентский договор путем согласования как юридических, так и фактических аспектов деятельности агента, а также указания лица, от имени которого агент будет действовать. Соглашение устанавливает правила и обязанности, которыми должны руководствоваться стороны во время их сотрудничества.

В данном обстоятельстве согласно закону (пункт 1 статья 432 ГК РФ), договор не был заключен, и поэтому он не создает никаких прав и обязанностей для его сторон (статья 307, пункт 1 статьи 425 ГК РФ). Если одна сторона выполнит свои обязательства по договору или примет его действительность, она не может внезапно заявить, что договор не был заключен. Такое требование может быть удовлетворено только в случае, если его выполнение противоречит принципу добросовестности, и это будет зависеть от конкретных обстоятельств (п. 3 ст.432 ГК РФ)[23].

Например, если принципал сначала просил агента выполнить определенные действия, а затем, после их выполнения, отказывается оплатить, заявляя, что договор не был заключен из-за несогласованности предмета, это может быть рассмотрено как попытка избежать ответственности за неуплату, и это будет считаться недобросовестным поведением.

Итак, отметим, что если сторона выполнила свои обязательства или подтвердила действительность договора, она не может внезапно отказаться от него без уважительных причин. В противном случае, это может быть

[23] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

расценено как недобросовестное поведение и привести к возможным последствиям. Суд скорее всего не будет учитывать такое заявление, исходя из положений пункта 3 статьи 432 Гражданского кодекса РФ. Подчеркнем основные моменты вышеуказанного.

Действия принципала:

- Просьба агента выполнить определенные действия.

- Отказ принципала оплатить выполненные действия.

Позиция принципала в суде:

- Заявление о незаключенности договора из-за несогласованности предмета. Возможные последствия такого поведения:

- Расценки недобросовестного поведения.

- Суд не учтет заявление принципала на основании статьи 432 ГК РФ. В России институт агентирования возник в результате опыта, набранного в других странах. Так, если посмотреть на законы об агентировании, становится ясно, что основные правила в РФ, которые связаны с агентированием, пришли из-за границы[24].

Вполне логично, потому что сотрудничество с иностранными государствами уже давно используется и успешно работает в разных экономических сферах. Агентский договор основан на обоюдном согласии и предполагает взаимную выгоду.

В агентировании используются две модели: договор поручения (когда агент действует от имени другого лица) и договор комиссии (когда агент действует от своего имени)[25].

Важно отметить, что агентский договор имеет свою собственную значимость и нельзя рассматривать его как разновидность поручения или комиссии. Важные аспекты агентирования в РФ:

Позитивные стороны:

---

[24] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

[25] Самойлов, Э. И. Агентский договор: теоретические и правовые аспекты / Э. И. Самойлов // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2023. – № 2(80). – С. 67-71.

1. Агентирование широко применяется и успешно работает в предпринимательской сфере деятельности.

2. Российское законодательство в значительной степени основывается на опыте других стран и использует эффективные правовые положения.

3. Агентский договор является соглашением, которое строится на взаимной выгоде и взаимном согласии.

Особенности агентирования в России:

1. Договор агентирования имеет самостоятельное значение и отличается от поручения или комиссии.

2. Агент может действовать от имени принципала или от своего имени в зависимости от выбранной модели договора (поручение или комиссия).

3. Агентский договор является соглашением, основанным на взаимном согласии, взаимной выгоде и возмездности[26].

Таким образом, агентирование в РФ базируется на международном опыте и имеет специфические особенности, которые следует учитывать при его применении.

Агентский договор заключается для оказания услуг посредничества. В ГК РФ широко используется термин «юридические и иные действия», что позволяет применять агентские услуги во множестве различных областей. В этом случае принципал определяет конкретные задачи для агента, например, указывает, какие сделки нужно совершать, условия оказания услуг и прочие детали. Кроме того, агент имеет право осуществлять фактические действия в соответствии с договором, однако такие действия имеют второстепенный характер и служат поддержке его юридическим действиям.

[26] Александр, Г. М. Обзор основных правовых аспектов договоров об оказании услуг в риелторской деятельности / Г. М. Александр // Аллея науки. – 2023. – Т. 2, № 5(80). – С. 834-840.

2.2. Анализ судебной практики по вопросам регулирования и применения агентского договора в предпринимательской деятельности

Исследуя вкратце актуальные вопросы правовой регламентации ответственности сторон при исполнении агентского договора необходимо констатировать позицию законодателя, узаконивающего агентский договор как «соглашение между двумя сторонами, при котором одна сторона имеет право действовать от имени другой стороны (принципала). При этом деятельность агента заключается в совершении юридических действий от своего имени, но за счет принципала, в другом же случае – от имени и за счет принципала.

Проводимая классификация данной группы посреднических обязательств по критерию взаимосвязи субъектного состава позволяет допущение двух видов агентских договоров:

1) агент действует от своего имени и за счет принципала, и в этом случае к агентскому договору применяются правила, установленные для договоров комиссии;

2) агент действует от имени и за счет принципала, и в этом случае к агентскому договору применяются правила, установленные для договоров поручения.

Агентский договор основан на том юридическом факте, что одно лицо не может выполнять все необходимые ему действия в гражданском обороте, и поэтому он может назначить их исполнение другим лицам или действовать этим от своего имени в своем интересе.

Вследствие изложенного, агентские договоры имеют самую широкую сферу применения. Они очень распространены в сфере торговли, найма жилой недвижимости, аренды коммерческой недвижимости, страхования, туризма и т.п. Следует отметить, что к агентским отношениям применяются общие положения об ответственности, но с определенной спецификой, а для некоторых видов агентирования законом установлены особенности

ответственности агента и принципала, существенно отличающиеся от типичных ситуаций.

Анализируя положения ст. 1007 Гражданского кодекса Российской Федерации, допускающие установление договором агентирования ограничений для агента и принципала по заключению агентских договоров с другими субъектами, правомерно утверждать, что формулировки данных ограничений для агента и принципала различаются[27].

Для принципала ограничение касается заключения аналогичных агентских договоров с другими агентами, действующими на определенной в договоре территории, и воздержания от осуществления на этой территории самостоятельной деятельности, аналогичной деятельности, составляющей предмет агентского договора.

Для агентов же агентским договором может быть предусмотрено обязательство не заключать с другими принципалами аналогичных агентских договоров, которые должны исполняться на территории, полностью или частично совпадающей с территорией, указанной в договоре.

По мнению автора, вторая формулировка более удачна, поскольку ясна для толкования. Положения ст. 1007 ГК РФ, касающиеся ограничений права принципала на заключение агентских договоров с другими агентами, трактовать сложнее, так как не совсем ясно, что считать территорией, на которой действует агент, и как следует поступить, если агент действовал на одной территории, а потом вдруг решил ее расширить или изменить[28]. Если подобное произошло после заключения соответствующего договора с принципалом, то агенту достаточно сложно будет привлечь к ответственности принципала и его контрагента, поскольку на момент заключения договора формальный критерий был соблюден[29].

---

[27] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
[28] Самойлов, Э. И. Агентский договор: теоретические и правовые аспекты / Э. И. Самойлов // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2023. – № 2(80). – С. 67-71.
[29] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

Проблема ответственности по агентскому договору, связанная с территориальными ограничениями деятельности агента может быть решена посредством изложения п. 1 ст. 1007 ГК РФ в следующей редакции: «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 договором может быть установлена обязанность принципала воздерживаться от осуществления на этой территории самостоятельной деятельности, аналогичной деятельности, составляющей предмет агентского договора». Необходимо также дополнить данную статью пунктом, предусматривающим ответственность в виде возмещения убытков за нарушение таких договорных ограничений.

Полагаем, изменения нужно внести и в абз. 3 ст. 1006 ГК РФ, так как норма, устанавливающая обязанность принципала уплачивать вознаграждение в течение недели, представляется некорректной. Более адекватным выглядит предложение изложить абз. 3 ст. 1006 ГК РФ в следующей редакции: «При отсутствии в договоре условий о порядке уплаты агентского вознаграждения принципал обязан уплатить вознаграждение в течение недели с момента представления ему агентом отчета за прошедший период, если из существа договора или обычаев делового оборота не вытекает иной порядок уплаты вознаграждения». Если неисполнение (ненадлежащее исполнение) договора произошло из-за виновного поведения агента, то его нужно привлекать к ответственности перед третьим лицом, особенно когда речь идет о правоотношениях, связанных с защитой прав потребителей, являющихся «слабой» стороной[30].

Такая защита гарантирована статьями 12-14 Закона о защите прав

[30] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

потребителей. Только при этих условиях потерпевшая сторона получит надлежащую правовую защиту. Не признавая агента в подобных случаях надлежащим ответчиком перед третьим лицом, суды затрудняют реализацию последним права на защиту и сужают ее возможности. Показательна в этом случае оценка подобной ситуации высшим судебным органом российского государства – Верховным Судом РФ, который толкует ее следующим образом: «По сделкам с участием граждан-потребителей агент (посредник) может рассматриваться самостоятельным субъектом ответственности в силу ст. 37 Закона о защите прав потребителей, п. 1 ст. 1005 ГК РФ, если расчеты по такой сделке совершаются им от своего имени».

Из признаков анализируемого договора видно, что это возмездный договор между агентом и принципалом. Согласно части 1 статьи 1006 ГК РФ, принципал обязан уплатить агенту вознаграждение за юридические или иные действия в его пользу, в размере и в порядке, установленном договором.

Однако закон не указывает, должно ли вознаграждение быть выплачено агенту, который предоставил отчет после установленного срока. В результате анализа данного вопроса Васильчикова Н.А. и Порохов М.Ю. пришли к выводу, что выплата вознаграждения не зависит от предоставления отчета вовремя. Следовательно, задержка в предоставлении отчета не является основанием для признания действий агента ненадлежащими, и принципал по-прежнему обязан выплатить вознаграждение. К этому приходит и судебная практика, например, Постановление Арбитражного суда Поволожского округа от 03.03.2021 № Ф06-1328/2021 по делу № А12-8064/2020[31] и Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 14.07.2020 № Ф09-773/2020 по делу № А07- 20827/201[32].

[31] Постановление Арбитражного суда Поволожского округа от 03.03.2021 № Ф06-1328/2021 по делу № А12-8064/2020 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/9c05b2a4-46dd-41cc-a5fc-e93873ab4b13 (дата обращения: 07.09.2023).

[32] Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 14.07.2020 № Ф09-773/2020 по делу № А07-20827/2019 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/c8588679-8dd2-4843-a234-96fc773aabf3 (дата обращения: 07.09.2023).

В данных судебных актах суды указывают, что нарушение срока предоставления отчета не освобождает принципала от обязанности выплатить вознаграждение агенту, если агент фактически выполнил свои обязательства. Важно отметить, что этот принцип действует и в обратном случае: если агент предоставил отчет без фактического выполнения своих обязательств, принципал не обязан выплачивать вознаграждение, как было указано в Постановлении Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 16.05.2022 № Ф04-1499/2022 по делу № А45-2208/2021[33].

Более того, отсутствие отчета вовсе, при выполнении агентом своих обязательств, не освобождает принципала от выплаты вознаграждения. Это подтверждается в Определении Четвертого кассационного суда общей юрисдикции от 15.11.2022 по делу № 88-30108/2022, где агент выполнил все свои обязательства по договору в полном объеме, но не предоставил отчет, поэтому принципал отказался выплачивать вознаграждение. Суд признал такое поведение принципала неправомерным, так как агент выполнил свои обязательства в полном объеме[34].

Анализируя данную ситуацию, можно сделать вывод, что в агентском договоре более защищенной стороной является агент. В связи с этим, рекомендуется принципалу при заключении договора устанавливать неустойку в случае непредоставления отчета вовремя. Это стимулирует агента выполнять свои обязательства в срок.

Тем не менее, важно отметить, что отсутствие обязательства составлять отчет в агентском договоре не освобождает агента от его выполнения. Это подтверждается судебной практикой, как указано в Постановлении Арбитражного суда Северо-Западного округа от 10.02.2022 № Ф07-

---

[33] Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 16.05.2022 № Ф04-1499/2022 по делу № А45-2208/2021 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/7b88cd36-6040-4698-af3f-5c6591bf2a5f (дата обращения: 07.09.2023).

[34] Определение Четвертого кассационного суда общей юрисдикции от 15.11.2022 по делу № 88-30108/2022 [Электронный ресурс]. Доступ из справ-правовой системы «Консультант Плюс».

16104/2021 по делу № А 56- 370/2020[35].

Если агентский договор не предусматривает выплату неустойки, принципал имеет право на компенсацию только фактически понесенных убытков, которые он должен будет доказать. Он обязан доказать, что задержка в предоставлении отчета агентом причинила ему убытки.

Еще одной проблемой, с которой сталкиваются на практике, является невыплата вознаграждения агенту вовремя. Для защиты своих интересов, агенту рекомендуется указывать порядок уплаты в договоре, включая авансовый платеж.

Однако важно отметить, что принципал в случае неисполнения условий договора после получения аванса вправе расторгнуть договор и потребовать вернуть неосвоенную сумму аванса. Это подтверждается Постановлением Арбитражного суда Поволжского округа от 08.06.2018 № Ф06-33131/2018 по делу № А65-20171/2017[36].

При анализе возможных проблем стоит упомянуть обход принципалом соглашения с агентом и заключение договора с клиентом, чтобы избежать выплаты вознаграждения агенту. Для защиты себя в такой ситуации, агенту необходимо иметь документы, подтверждающие ведение переговоров с этим клиентом и согласование деталей договора и условий его заключения. Судебная практика также указывает на этот способ защиты агента.

В итоге, можно сделать вывод, что агентский договор широко используется в предпринимательской деятельности, когда сторонам сложно обойтись другими типами договоров. Однако на практике могут возникать проблемы.

---

[35] Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 10.02.2022 № Ф07-16104/2021 по делу № А 56-370/2020 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/6f23cbf8-4602-4010-9679-4912b5c0313a (дата обращения: 07.08.2023).

[36] Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 08.06.2018 № Ф06-33131/2018 по делу № А65-20171/2017 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/fd9ae7db-f735-4051-b4b8-0430bf0d597a (дата обращения: 07.09.2023).

2.3. Международные нормы в сфере регулирования агентского договора в предпринимательской деятельности

В международной практике важное место в сфере посреднических отношений занимает договор коммерческого агентирования. Впервые такой договор появился в правовой системе Великобритании.

В целом к агентским договорам относятся отношения, в которых одно лицо привлекается вторым лицом для совершения определенных действий. Привлеченное лицо может самостоятельно принимать решение о заключении договоров. Правовое регулирование агентских отношений имеет свою специфику. Англо-американская концепция агентских соглашений предоставляет третье стороне права выбирать, к кому предъявлять иск: к агенту или к принципалу. В европейском праве, в частности в таких странах, как Германия, Нидерланды, Франция агент действует от имени принципала.

Нормы, регулирующие агентские договоры, в том числе и коммерческое агентирование, содержатся в следующих международных правовых актах:

- Гаагской конвенции по международному частному праву о праве, применимом к агентским соглашениям 1978 г.[37];

- Женевской конвенция о представительстве при 66 сборник научных статей 7-й Международной научной конференции международной купле-продаже товаров 1983 г.[38];

- Принципах международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 г.

В системе международного права немаловажную роль играет договор коммерческого агентирования, который представляет собой соглашение, по

[37] Гаагская конвенция по международному частному праву о праве, применимом к агентским соглашениям от 14 марта 1978 г. [Электронный ресурс] // base garant.ru (дата обращения: 18.09.2023)

[38] Женевская конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров от 17 февраля 1983 г. [Электронный ресурс] // base garant.ru (дата обращения: 18.09.2023)

которому одна сторона (коммерческий агент) обязуется за обусловленное вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические действия с правом и без права заключать сделки от имени и за счет принципала.

Так, Гаагская конвенция по международному частному праву о праве, применимом к агентским соглашениям 1978 г. регулирует отношения международного характера, возникающие, когда одно лицо (агент) имеет право действовать, действует или намеревается действовать в интересах другого лица (принципала) во взаимоотношениях с третьим лицом. Данный документ регулирует отношения между агентом и принципалом, отношения с третьими лицами.

Необходимо отметить, что условия исполнения обязательств регулируются правом государства, в котором имеет место такое исполнение.

Следовательно, обязательства, вытекающие из договора коммерческого агентирования, будут регулироваться нормами права той страны, на территории которой данный договор был заключён.

Женевская конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров 1983 г. регулирует отношения представительства в соответствии с положениями континентальной и англо-американской систем права. Данный правовой документ регулирует процедуру заключения и исполнения договора. Анализ норм конвенции позволяет сделать вывод, что они применимы к договору коммерческого агентирования.

В международном праве общие принципы заключения договоров закреплены в документе УНИДРУА 2010 г. Эти принципы подлежат применению, если стороны договора коммерческого агентирования договорились использовать общие принципы права. Положения этого документа могут использоваться как дополнение к национальному законодательству страны, так и при подготовке международных договоров. Полагаю, что договор коммерческого агентирования должен соответствовать следующим принципам: свободы договора, свободы формы договора,

добросовестности и честной деловой практики[39].

Можно выделить следующие признаки договора коммерческого агентирования:

– субъектный состав (коммерческий агент и принципал).

Коммерческий агент – своего рода независимый посредник, который имеет полномочия на ведение переговоров о продаже или покупке товаров от имени другого лица – принципала;

- предмет договора (совершение фактических и юридических действий);

- коммерческий агент получает вознаграждение за сделки, заключенные в период действия договора коммерческого агентирования (сделка была заключена в результате его деятельности, сделка была заключена третьим лицом, но у агента была с ним предварительная договоренность);

- коммерческий агент получает вознаграждение за сделки, заключенные после окончания действия договора коммерческого агентирования (сделка была заключена в разумный срок, заказ третьего лица поступил коммерческому агенту).

Большой интерес вызывают разъяснения Судом Европейского Союза директивы Совета Европейских сообществ № 86/653/ЕЭС от 18 декабря 1986 г. о сближении законодательств государств — членов ЕС в отношении независимых коммерческих агентов (далее — Директива 1986 г.).

Так, рассматривая дело «Mavrona Sia OE V Delta Etairia Symmetochon AE» по обращению к суду первой инстанции Греции Суд ЕС пришел к выводу, что положения Директивы применимы только к агентам, действующим от имени принципала.

Рассматривая одно из дел с участием компании «Poseidon Chartering

[39] Глушко, С. В. Особенности правового регулирования агентских отношений в международной сфере (на примере договора коммерческого агентирования) / С. В. Глушко // Наука молодых - будущее России. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2022. – С. 65-68.

BV v Marianne Zeeschip VOF, Albert Mooij, Sjoerdtje Sijsuerda, Gerrit Schram», Европейский суд растолковал значение «постоянная обязанность» (п.2 ст.1 Директивы 1986). Суд Нидерландов обратился к Европейскому суду с просьбой разрешить следующую ситуацию: является ли коммерческим агентом независимый посредник, способствовавший заключению договора фрахтования судна, если срок действия договора продлевался каждый год по результатам ведения посредником переговоров между судовладельцем и третьей стороной и результаты этих переговоров отражены посредником в приложении к договору фрахтования судна.

Изучив материалы дела, Европейский суд пришел к выводу, что независимый посредник, заключающий один договор, срок действия которого продлевается несколько раз, является коммерческим агентом. В практике Европейского суда имеются дела, требующие разъяснения действительности агентского договора.

Например, по делу «Barbara Bellone v Yokohama SpA» Европейский суд пришел к выводу, что требования национального законодательства Италии об обязательной регистрации коммерческого агента, отсутствие которой признает агентский договор недействительным, противоречит Директиве 1986.

Проблема агентского вознаграждения также неоднократно становилась предметом дискуссионных споров в практике Европейского суда. Впоследствии Европейский суд пришел к выводу:

– право коммерческого агента на вознаграждение возникает, если принципал исполнил или должен был исполнить свои обязательства;

– право коммерческого агента на вознаграждение возникает, если клиент исполнил или должен был исполнить свои обязательства;

– право коммерческого агента на вознаграждение возникает, если за коммерческим агентом закреплена определенная территория, на которой он может получать вознаграждение.

Вознаграждение выплачивается коммерческому агенту в следующих

случаях:

- принципал исполнил сделку;

- принципал должен был исполнить сделку на основании соглашения, заключенного им с третьим лицом;

- третье лицо заключило сделку;

- сделка была заключена при участии коммерческого агента;

- за коммерческим агентом была закреплена определённая территория и категория лиц;

- сделка заключена с клиентом, ведущим деятельность на этой территории или относящемуся к определенной категории лиц.

Итак, в международной торговле имеются большие возможности для реализации договора коммерческого агентирования.

В регулировании данного договора большую роль играют международные нормативно-правовые акты, анализ которых позволяет сделать вывод об особенностях договора коммерческого агентирования: наличие особого субъектного состава, возможность совершения фактических и юридических действий, обязательная выплата вознаграждения коммерческому агенту.

Таким образом, агентирование регулируется законодательством, преимущественно в главе 52 ГК РФ. В РФ действуют законы, устанавливающие правила для определенных видов агентских договоров: Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ», Кодекс торгового мореплавания РФ, Федеральный закон «О почтовой связи», Федеральный закон «О национальной платежной системе» и другие подобные законы[40].

Определяется агентский договор путем согласования как юридических, так и фактических аспектов деятельности агента, а также указания лица, от имени которого агент будет действовать. Соглашение устанавливает правила и обязанности, которыми должны руководствоваться стороны во время их

[40] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

сотрудничества. В регулировании данного договора большую роль играют международные нормативно-правовые акты, анализ которых позволяет сделать вывод об особенностях договора коммерческого агентирования: наличие особого субъектного состава, возможность совершения фактических и юридических действий, обязательная выплата вознаграждения коммерческому агенту.

Глава 3. Правовые проблемы агентского договора в предпринимательской деятельности и пути их решения

3.1. Существующие правовые проблемы в рамках агентского договора в предпринимательской деятельности

Профессиональный агентский договор - это одна из форм договоров, которая является основой для возникновения гражданских прав и обязанностей в сфере предпринимательской деятельности. Он играет важную роль в обеспечении хозяйственной жизни, развитии предпринимательских отношений в стране. Однако, правовое регулирование таких договоров имеет свои недостатки, которые требуют устранения.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются покупатели, заключившие договор купли-продажи, связаны с ненадлежащим качеством товара, непередачей оплаченного товара, завышенной ценой и другими ситуациями. В то же время продавцы рискуют неоплатой заказанного товара и злоупотреблениями со стороны покупателей. Эти проблемы были даже названы «потребительским экстремизмом» в научной литературе.

Для устранения этих проблем необходимо улучшить условия договора, установить четкие инструкции и механизмы защиты интересов потребителей и предпринимателей. Агентский договор должен предусматривать гарантии качества товара, сроки и порядок его передачи, а также возможные механизмы разрешения споров. Это позволит обеспечить справедливые правовые отношения между сторонами и способствовать развитию предпринимательства.

Если физическое лицо выступает в качестве покупателя по договору купли-продажи товара, а юридическое лицо или индивидуальный предприниматель являются продавцом, который осуществляет розничную продажу товаров, то к их правоотношениям применимы положения законодательства о защите прав потребителей, включая Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (далее – Закон о

защите прав потребителей), согласно ч. 3 ст. 492 ГК РФ. В свете карантинного режима, который привел к закрытию магазинов, офисов и приостановке предпринимательской деятельности, вопрос гражданско-правовой ответственности за неисполнение обязательств из договора купли-продажи становится особенно актуальным. Это сопряжено с высоким риском неисполнения обязательств и наступлением ответственности[41].

В соответствии с данными Судебного департамента при Верховном Суде РФ за 2018 г. арбитражными судами было рассмотрено 504 555 исков, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств по договорам купли-продажи. Среди них 197 567 исков было по договорам поставки, 18 036 исков относилось к договорам поставки товаров для государственных и муниципальных нужд, 289 786 исков было связано с договорами купли-продажи энергосбережения, а 2235 исков касалось договоров купли-продажи недвижимости и предприятий. В течение того же периода в суды общей юрисдикции поступило 314 190 исков о защите прав потребителей, из которых 242 915 исков относилось к договорам в сфере торговли.

В юридической литературе активно обсуждается вопрос о моменте заключения отдельных договоров купли-продажи, таких как автотранспортное средство, и возникновении права собственности у покупателя. Спор заключается в том, возникает ли это право сразу после заключения договора или после государственной регистрации. Мы согласны с А. Балкаровым в том, что регистрация не всегда является правопорождающим актом.

Одной из частых нарушений прав покупателей по договору розничной купли-продажи является отсутствие информации о производителе и самом товаре. Продавцы часто умышленно скрывают существенную информацию, вводя покупателя в заблуждение. Законодательство последних лет уделяет

[41] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

большое внимание этому вопросу, предлагая маркировку продовольственных товаров для их идентификации.

Мы считаем, что также необходима проработка вопроса о регламентировании размера шрифта обязательной информации, которую должны получить покупатели до заключения договора. Часто информация на этикетке товара написана мелким шрифтом, что делает ее читаемость трудной, фактически приводя к ее неразмещению. В то же время, информация, которая привлекает покупателей с маркетинговой точки зрения, написана крупным и привлекательным шрифтом.

В связи с этим, предлагаем внести изменения в статью 10 Закона о защите прав потребителей, добавив часть 4, которая была бы обязывала продавцов (изготовителей) предоставлять покупателям информацию о товаре, отображенную шрифтом, доступным для чтения покупателем. Перед покупкой покупатель должен иметь возможность ознакомиться с товаром в месте его продажи или получить информацию о нем из рекламы, на официальном сайте продавца или других источников[42].

Одна из проблем заключается в том, что не всегда информацию можно считать офертой. Нередко покупатель, посетив интернет-сайт или магазин и заказав товар определенной марки и комплектации, в конечном итоге получает другой товар, отличный от выставочного образца (например, другого цвета или комплектации). В такой ситуации доказать факт обмана или введения покупателей в заблуждение практически невозможно.

В результате, покупатели иногда вынуждены приобретать товар, который отличается от выставочного образца. Продавцы нашли способ обхода правил, указывая в рекламном сообщении, что оно не является публичной офертой. Поэтому мы считаем, что необходимо исключить примечание «если иное прямо не указано в предложении» из статьи 437 Гражданского кодекса РФ.

---

[42] Аванесян, М. А. Агентский договор: сущность и проблематика / М. А. Аванесян // Юридическая гносеология. – 2023. – № 2. – С. 14-18.

Среди самых распространенных предпринимательских договоров можно назвать договоры посредничества (комиссии, поручения, агентирования). Некоторые продавцы пытаются скрыть отношения, возникающие с покупателем по договору розничной купли-продажи, называя его «договором заказа» или «договором поставки» и т.д., считая, что такое обозначение освобождает продавца от соблюдения законодательства о защите прав потребителей.

Это утверждение неверно, потому что при классификации такого договора учитывается не его название, а его содержание и обязательства сторон. Один из наиболее распространенных предпринимательских договоров - это договоры посредничества, такие как комиссионные, поручения и агентские договоры.

Договоры поручения, комиссии и агентирования имеют сходные и отличительные черты, которые позволяют выделить их как самостоятельные гражданско-правовые договоры[43].

Общей чертой этих договорных конструкций является оказание услуг посредничества в рамках возникающих правоотношений. Различия между договорами комиссии, поручения и агентирования имеют наиболее существенный характер, например, по отношению к предмету, содержанию, субъектному составу договоров, распределению ответственности между сторонами и т.д.

Предметом договора поручения является более широкий спектр действий, включая не только сделки, но и осуществление других юридических действий, таких как представительство в суде, взыскание задолженностей и т.д. В то время как договоры комиссии и агентирования всегда предполагают возмездные отношения, договор поручения может быть

[43] Лысаковская, Ю. О. Институализации агентского договора как основа устойчивого развития экономики / Ю. О. Лысаковская // Структурные и институциональные трансформации в экономике и управлении : Международные научные чтения памяти профессора Ю.М. Ясинского. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2023. – С. 65-70.

как возмездным, например, в связи с осуществлением предпринимательской деятельности, так и безвозмездным. Есть также различия в процедуре заключения и оформления договора. В отличие от договора комиссии и агентского договора, заключение договора поручения требует формализации доверенности, которая дает полномочия поверенному на совершение определенных действий. Договоры комиссии, поручения и агентирования также отличаются по субъектному составу[44].

В агентском договоре сторонами выступают агент и принципал, в договоре поручения - поверенный и доверитель, в договоре комиссии - комитент и комиссионер.

В отличие от правоотношений, возникающих в связи с договором комиссии, отношения между сторонами договора поручения имеют доверительный характер.

Некоторые исследователи высказывают критические замечания относительно правового регулирования агентского договора.

Например, В.С. Дозорцев считает конструкцию этого договора неудачной, так как он фактически разделяется на две составляющие - поручение и комиссию, и не уделяет должного внимания самостоятельной сущности агентирования.

Многие авторы даже указывают на необходимость исключения агентского договора из системы гражданско-правовых договоров. Позволим себе не согласиться с данной позицией, поскольку правовая конструкция агентского договора уже давно доказала свою востребованность. В отношениях с третьими лицами стороны вправе использовать любую модель: как поручения, так и комиссии, либо их совокупность. В отличие от поручения и комиссии, договор агентирования имеет длящийся характер, что наделяет его явными преимуществами[45].

---

[44] Ниянина, М. М. Роль и риски применения агентского договора в предпринимательстве / М. М. Ниянина // Наукосфера. – 2023. – № 8-1. – С. 232-237.

[45] Мареев, Ю. Л. Договор коммерческой концессии: особенности предмета / Ю. Л. Мареев // Законность и правопорядок. – 2022. – № 3(35). – С. 31-37.

Можно выделить перечень основных конституирующих признаков агентского договора, которые остались без должного внимания отечественного законодателя:

1) посреднический характер действий агента;

2) самостоятельное выполнение агентом поручения принципала;

3) совершение юридических и иных посреднических действий в интересах принципала.

На основании изложенного можно сформулировать следующее определение агентского договора, которое необходимо изложить в п. 1 ст. 1005 ГК РФ: «По агентскому договору одна сторона (агент) обязуется самостоятельно за вознаграждение осуществлять на постоянной основе на основании поручения другой стороны (принципала) и в его интересах юридические и иные посреднические действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала»[46].

Глава 49 Гражданского кодекса РФ не ясно указывает на необходимость составления актов приема-передачи в качестве подтверждения исполнения договора поручения. В судебной практике существует несколько подходов к решению этого вопроса. Некоторые суды считают, что после фактического исполнения поручения составление акта приема-передачи не является обязательным, если это не предусмотрено договором. Однако в некоторых судебных решениях отмечается обязательность заключения акта приема-передачи, который служит основанием для оплаты услуги. Кроме того, некоторые суды рассматривают составленный акт приема-передачи как доказательство наличия договорных отношений, если договор поручения не заключен в письменной форме.

Гражданский кодекс РФ также не содержит специальных норм, регулирующих форму договора поручения. Во многих случаях поручение исполняется юридическим лицом, поэтому договор должен быть заключен в

[46] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

простой письменной форме. Однако Гражданский кодекс не указывает на недействительность договора в случае несоблюдения письменной формы и не предусматривает порядок заключения и требования к форме договора поручения.

Статья 1006 Гражданского кодекса РФ говорит о том, что договор агентирования всегда является возмездным, так как в нем указывается обязанность принципала выплатить агенту вознаграждение. Однако условие о цене договора агентирования не является существенным условием, если стороны не настаивают на этом, согласно статье 432 Гражданского кодекса. В отсутствие этого условия принципал должен будет выплатить агенту обычное вознаграждение, принимаемое во внимание при сравнимых обстоятельствах и аналогичных сделках. Возможны разногласия между агентом и контрагентом относительно размера такого вознаграждения. В случае спора, заинтересованная сторона, как правило, агент, должна будет доказать соответствие требуемой суммы цене аналогичных сделок[47].

Во избежание подобных споров целесообразно включить в договор условие о размере и порядке выплаты агентского вознаграждения. Наиболее распространенными способами определения вознаграждения в договорах на реализацию являются твердая сумма и процент от стоимости реализованного товара.

В науке гражданского права обсуждается также вопрос, связанный с правомерностью включения в договор поручения условия, допускающего возможность одностороннего отказа от исполнения обязательств на основании ч. 2 ст. 450 ГК РФ.

В некоторых судебных решениях отмечается, что включение данного условия в договор является неприемлемым и необоснованным. Чтобы устранить это противоречие, мы считаем необходимым уточнить основания одностороннего отказа от исполнения обязательств непосредственно в статье

[47] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

977 ГК РФ. Кроме того, мы считаем, что положение о личном исполнении поверенным, установленное в пункте 1 статьи 974 ГК РФ, оправдано только в случаях, когда поверенным является физическое лицо. Если поверенным является юридическое лицо, то ограничение закона означает только то, что поверенный не может привлекать посредников-юридических лиц для выполнения поручения, но может позволять выполнение поручения физическими лицами, которые находятся с ним в трудовых и иных отношениях.

В связи с этим мы считаем, что пункт 1 статьи 974 требует корректировки и должен быть сформулирован следующим образом: «Если договором не предусмотрено иное и не вытекает из существа договора, поверенный обязан исполнять поручение самостоятельно».

Изучение действующего законодательства и теоретических концепций гражданского права позволяет сделать вывод о возможности выделения предпринимательских договоров в системе гражданско-правовых договоров.

Недостатком ГК РФ является отсутствие упоминания о предпринимательских договорах, что приводит к их регулированию на основе общих положений гражданского законодательства об обязательствах и части второй ГК РФ, которая регулирует отдельные гражданско-правовые договоры, являющиеся по сути предпринимательскими. Однако некоторые исследователи отрицают существование предпринимательских договоров.

Для преодоления этих противоречий предлагаем дополнить ч. 1 ст. 2 ГК РФ абзацем, согласно которому лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, вправе заключать предпринимательские договоры, регулируемые положениями ГК РФ и иных источников гражданского законодательства. Одновременно в данной правовой норме нужно изложить следующее легальное определение предпринимательского договора:

«Предпринимательский договор представляет собой соглашение, одной из сторон которого выступает субъект предпринимательской деятельности и

которое направлено на установление, изменение или прекращение правоотношений в различных сферах предпринимательской деятельности для извлечения субъектами предпринимательской деятельности прибыли на постоянной основе»[48].

По результатам проведенного исследования был выявлен ряд проблем и недостатков в правовом регулировании договоров поручения, комиссии и агентирования.

Действующее законодательство в части правового регулирования предпринимательских договоров еще нельзя характеризовать как четкую систему, оно требует определенных изменений и дополнений. Только постоянные поиски оптимального способа изменения законодательства могут дать заметный результат для построения эффективного механизма защиты прав всех участников правоотношений, возникающих в связи с заключением, изменением и исполнением предпринимательских договоров.

3.2 Пути решения правовых пробелов в рамках агентского договора в предпринимательской деятельности

Агентский договор является приемлемым при заключении договора на оказание услуг, поскольку в большинстве случаев предмет соответствует указанным в главе 52 ГК нормам. И, на наш взгляд, это дополнительно расширяет спектр действия данного института. А. С. Шаповаленко высказывает несколько иные соображения относительно правовой природы агентского договора. По его мнению, появление норм об агентировании явилось следствием наличия правового пробела, поскольку комиссия и поручение не могли заполнить образовавшиеся ниши из-за сложившейся на то время практики.

Согласно автору, агентский договор является отдельным институтом в

[48] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

рамках предпринимательской деятельности. Однако, важно отметить, что нельзя проводить аналогии между агентским договором и другими соглашениями, используя предмет договора в качестве основного критерия. Например, при исчислении агентского вознаграждения, интересы обеих сторон будут защищены, если вознаграждение будет выплачиваться на основе оферт и заказов, что подтверждается судебной практикой. Для развития института агентирования автор предлагает ввести обязательное письменное оформление договора. Это поможет урегулировать проблемы и квалификацию агентов, а также соответствовать требованиям законодательства.

По мнению А.С. Шаповаленко, то обстоятельство, что агентское соглашение имеет нечто общее с обязательством поручения и комиссии, не должно являться основополагающим в определении характера агентского договора. Его самостоятельность подтверждается тем, что согласно ст. 1011 ГК РФ правила, предусмотренные для договоров поручения и комиссии, могут применяться только в том случае, если не противоречат существу агентского соглашения[49].

Агентский договор подчеркивает специфичность данного соглашения, по которому агент выполняет не только юридические, но и иные действия. Это создает новую правовую конструкцию, объединяющую юридическую и фактическую деятельность. Длительность и систематичность отношений между агентом и принципалом являются признаками, определяющими данный договор. Если срок действия договора не указан, он считается заключенным на неопределенный срок. Это имеет значение для предпринимателя, агента, потребителя и покупателя товара. Проблемы и правовое регулирование связанные с квалификацией данного договора регулируются законодательством[50].

---

[49] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

[50] Могилевский, Г. А. Правовая регламентация ответственности сторон при исполнении агентского договора / Г. А. Могилевский // Международный журнал гуманитарных и

Таким образом, следует отметить, что институт агентирования является самостоятельным. Предпосылки к его появлению, по мнению вышеуказанных ученых, появились в начале 90-ых годов, когда смежные институты поручения и комиссии своими нормами не могли в полной мере регулировать институт посредничества, появляющийся в связи с новым социально-экономическим строем в нашей стране. А специфичность договора подчеркивают не только правоведы, но и законодатель в ст. 1011 ГК РФ, согласно которой нормы договоров поручения и комиссии могут применяться, если эти правила не противоречат существу агентского договора.

Современный взгляд относительно эффективности агентского договора выражает Е. Ю. Малютина. По ее мнению, агентский договор имеет ряд преимуществ:

- Продукт остается во владении принципала до момента его продажи покупателю. Все полученные средства принадлежат принципалу, а агенты могут получать только вознаграждение.

- В агентском договоре могут быть указаны конкретные обязанности агента в соответствии с желанием сторон.

- Возможно регулирование размера вознаграждения агента в зависимости от эффективности его деятельности.

- Правовое регулирование в области предпринимательской деятельности включает в себя условия договора, квалификацию агента и соответствующее законодательство.

- Продавец, покупатель и товар являются ключевыми участниками в агентском договоре.

- Проблемы могут возникнуть при несоблюдении условий договора или неправильном выполнении обязанностей агентом.

Е. Ю. Малютина утверждает, что введение института агентирования является целесообразным, а сам институт является самостоятельным и

естественных наук. – 2022. – № 10-3(73). – С. 145-147.

обособленным, поскольку он имеет более широкую сферу применения, чем договоры поручения и комиссии.

Проблему квалификации договора именно как агентского поднимает в своей работе Т. А. Михайлова. Определяющую роль в относимости договора к какой-либо категории договорных отношений она отводит существенным условиям договора, которым в агентском договоре является предмет.

Проблема заключается в том, что при согласовании условий агентского договора принципал и агент, как предприниматели, не всегда могут четко определить характер предстоящих действий. Это связано с особенностью таких договоров, где важным аспектом является товар, потребитель и покупатель. Правое регулирование и квалификация в данной ситуации играют важную роль, поскольку законодательство должно учитывать особенности предпринимательской деятельности и характер товара.

Особенно это касается совершения юридических действий от имени принципала. Т. Н. Громова и О. Н. Ганин определяют ряд отличий агентского договора от трудового договора. Они заключаются в следующем:

Во-первых, в рамках агентского договора нет управления и контроля работодателя, и отсутствует подчинение правилам трудового распорядка. Это связано с тем, что агентский договор относится к сфере предпринимательской деятельности, и отношения между агентом и принципалом существенно отличаются от отношений работника и работодателя[51].

Во-вторых, по агентскому договору принципал обязан обеспечить агента только оговоренными договором средствами, необходимыми для выполнения поручения. В то же время, в рамках трудового договора работодатель обязан обеспечить работника всеми необходимыми условиями для работы, включая рабочее место. Также стоит отметить, что локальные нормативные акты заказчика не распространяются на агента, в отличие от

[51] Самойлов, Э. И. Агентский договор: теоретические и правовые аспекты / Э. И. Самойлов // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2023. – № 2(80). – С. 67-71.

работника.

В-третьих, агентский договор имеет определенный срок действия, в то время как трудовой договор, как правило, является бессрочным (за исключением предусмотренных законом случаев). Это означает, что агентский договор является временным, а трудовой договор предполагает длительное сотрудничество.

В-четвертых, вознаграждение агента может устанавливаться в нетвердой сумме, в отличие от заработной платы работника. Это говорит о том, что агентский договор предполагает более гибкие условия оплаты труда.

В-пятых, оказанные агентом услуги или выполненные работы должны быть фиксированы в акте или отчете, в то время как в рамках трудового договора такая приемка не осуществляется. Это говорит о том, что в агентском договоре большее внимание уделяется документированию оказанных услуг.

В-шестых, в случае неисполнения обязанностей в рамках агентского договора могут применяться меры ответственности, такие как штрафы или пени. В то время как в трудовом договоре меры материальной ответственности за неисполнение должностных обязанностей не применяются.

Таким образом, агентский договор имеет свои специфические особенности по сравнению с трудовым договором. Эти различия в условиях договора, регулировании и ответственности между агентом и принципалом, а также правовом регулировании, квалификации и законодательстве могут вызывать определенные проблемы и требуют особого внимания от потребителей и предпринимателей.

Основное различие агентского договора от договоров комиссии и поручения заключается в том, что агент не только осуществляет юридические действия, но и выполняет другие фактические действия, такие как сбор документов, информации, проведение переговоров и прочее. Если договор не предусматривает выполнение фактических действий, то он не

подпадает под положения главы 52 ГК РФ. Правовое регулирование агентских договоров осуществляется в соответствии с законодательством и квалификацией агента[52].

Агентский договор обладает широким предметом. Например, для осуществления продажи товара агент сначала рекламирует его с целью привлечения покупателей.

Таким образом, юридический аспект проявляется в виде заключения договора купли-продажи агентом для принципала, а фактический аспект — в форме рекламы товара. Именно благодаря широкому предмету данного соглашения представляется возможным выделить отдельные виды договора. В частности, спортивное агентирование, которое в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 04.12.2007 № 329-ФЗ (в ред. от 06.03.2022) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации»2 в ст. 19.3 определяет, что агент вправе заключать соглашения с игроками и тренерами, а также вправе разрешать возникающие споры в арбитраже, в том числе, прибегая к процедуре медиации. При этом спортивный агент обязан добросовестно отстаивать интересы спортсмена, не принимать участие в азартных играх в тех видах спорта, где он осуществляет агентскую деятельность, соблюдать этические и иные нормы данного вида спорта.

- Ученые отмечают сходство между агентским договором и дистрибьюторским соглашением, которые имеют следующие особенности:

- Дистрибьютор выступает посредником между поставщиком, обычно производителем, и лицами, которые хотят приобрести товар.

- Дистрибьютор становится владельцем товара, получая его от поставщика по договору купли-продажи.

- Дистрибьютор обязуется осуществить действия по продвижению и реализации товара на определенной территории, указанной поставщиком.

- Взамен поставщик обязуется предоставить привилегированное

[52] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

положение дистрибьютору, такое как скидки или доступ к особому ассортименту, в отличие от лиц, не заключивших такой договор с поставщиком.

Мы полагаем, что эти характеристики дистрибьюторского соглашения позволяют четко разграничить его от агентского договора. Мы видим, что предмет этих двух соглашений отличается. Дистрибьюторский договор не предполагает выполнение фактических действий, так как основным действием дистрибьютора является распространение товара, в то время как агентское соглашение требует выполнения как правовых, так и фактических действий.

Таким образом, агентский договор представляет собой самостоятельный гражданско-правовой институт, нормы которого, несмотря на общие черты, отличаются от положений, регулирующих договоры поручения и комиссии. Обособление данного института связано также с его популярностью в сфере предпринимательской деятельности.

Агентский договор направлен на регулирование длящихся предпринимательских отношений, позволяет охватывать довольно-таки широкий их спектр. Проблемы правового регулирования агентского договора можно проиллюстрировать примерами из судебной практики, которая складывается таким образом, что агенты нередко остаются без выплаты вознаграждения за совершенные действия от имени принципала.

Например, по определению Верховного Суда Российской Федерации от 22.09.2022 по делу № А65-15142/2020 исковое требование исполнителя было удовлетворено ввиду непредоставления доказательств об оплате действий агента. Другой характерный пример содержится в определении Верховного Суда Российской Федерации от 09.01.2017 по делу № 306-ЭС16-18082 по иску индивидуального предпринимателя к обществу с ограниченной ответственностью о взыскании задолженности и вознаграждения, обязании предоставить отчет об исполнении поручения по агентскому договору, и по встречному иску общества с ограниченной ответственностью к

индивидуальному предпринимателю о признании недействительным агентского договора.

Суд признал, что между обществом с ограниченной ответственностью и другой стороной существует смешанное правоотношение, которое включает элементы и агентского договора, и договора поставки с отсрочкой. Однако, суд отказал в взыскании оставшейся части стоимости товара, так как не было достаточных доказательств передачи имущества и отсутствия дебиторской задолженности.

Суд также отказал в взыскании вознаграждения, поскольку условие договора, устанавливающее обязанность агента реализовать товар и выплатить вознаграждение, было признано ничтожным судами на основе соответствующих статей ГК РФ. Это пример проблемы, связанной с квалификацией и правовым регулированием в области агентских договоров и договоров поставки.

Отказывая в удовлетворении встречного требования общества, суды исходили из недоказанности обществом наличия фактора угрозы при подписании им договора. Довод общества об отсутствии у предпринимателя на момент подписания товарных накладных указанного в них товара суды признали не подтвержденным материалами дела.

Заключение

Агентский договор на оказание услуг представляет собой один из вариантов посреднического соглашения, который несет в себе признаки как комиссионного, так и договора поручения. Агенты представляют интересы других людей, и при этом они выполняют спецзадачи, которые помогают предпринимателям удовлетворить свои потребности.

Совершение посреднических сделок предполагает участие двух сторон: принципал или заказчик, который нанимает посредника; агент или исполнитель, который оказывает посреднические услуги заказчику. В качестве заказчика вправе выступать не только компании, но и ИП, самозанятые. В роли исполнителя — ИП, организации, физические лица, за исключением самозанятых.

Сделку оформляют путем заключения агентского договора: он представляет собой юридический документ, в соответствии с которым агент берет на себя обязательство выполнить определенные действия за указанное в соглашении вознаграждение.

Агентирование регулируется законодательством, преимущественно в главе 52 ГК РФ. В РФ действуют законы, устанавливающие правила для определенных видов агентских договоров: Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ», Кодекс торгового мореплавания РФ, Федеральный закон «О почтовой связи», Федеральный закон «О национальной платежной системе» и другие подобные законы.

В системе международного права немаловажную роль играет договор коммерческого агентирования, который представляет собой соглашение, по которому одна сторона (коммерческий агент) обязуется за обусловленное вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические действия с правом и без права заключать сделки от имени и за счет принципала.

Определяется агентский договор путем согласования как юридических,

так и фактических аспектов деятельности агента, а также указания лица, от имени которого агент будет действовать. Соглашение устанавливает правила и обязанности, которыми должны руководствоваться стороны во время их сотрудничества. В регулировании данного договора большую роль играют международные нормативно-правовые акты, анализ которых позволяет сделать вывод об особенностях договора коммерческого агентирования: наличие особого субъектного состава, возможность совершения фактических и юридических действий, обязательная выплата вознаграждения коммерческому агенту.

При анализе возможных проблем в работе был выделен обход принципалом соглашения с агентом и заключение договора с клиентом, чтобы избежать выплаты вознаграждения агенту. Для защиты себя в такой ситуации, агенту необходимо иметь документы, подтверждающие ведение переговоров с этим клиентом и согласование деталей договора и условий его заключения. Судебная практика также указывает на этот способ защиты агента.

Агентский договор широко используется в предпринимательской деятельности, когда сторонам сложно обойтись другими типами договоров. Однако на практике могут возникать проблемы.

Глава 49 Гражданского кодекса РФ не ясно указывает на необходимость составления актов приема-передачи в качестве подтверждения исполнения договора поручения. Некоторые суды считают, что после фактического исполнения поручения составление акта приема-передачи не является обязательным, если это не предусмотрено договором.

Недостатком ГК РФ является отсутствие упоминания о предпринимательских договорах, что приводит к их регулированию на основе общих положений гражданского законодательства об обязательствах и части второй ГК РФ, которая регулирует отдельные гражданско-правовые договоры, являющиеся по сути предпринимательскими.

Договор агентирования всегда является возмездным, так как в нем

указывается обязанность принципала выплатить агенту вознаграждение. Однако условие о цене договора агентирования не является существенным условием, если стороны не настаивают на этом, согласно статье 432 Гражданского кодекса. В отсутствие этого условия принципал должен будет выплатить агенту обычное вознаграждение, принимаемое во внимание при сравнимых обстоятельствах и аналогичных сделках. Возможны разногласия между агентом и контрагентом относительно размера такого вознаграждения. В случае спора, заинтересованная сторона, как правило, агент, должна будет доказать соответствие требуемой суммы цене аналогичных сделок.

Для решения этой проблемы целесообразно включить в договор условие о размере и порядке выплаты агентского вознаграждения. Наиболее распространенными способами определения вознаграждения в договорах на реализацию являются твердая сумма и процент от стоимости реализованного товара.

Законодатель должен определить, что подразумевается под «иными действиями» в п. 1 ст. 1005 ГК РФ, предоставив примерный перечень. Например, указать, что маркетинговые и рекламные кампании, активное продвижение продукции принципала, взаимодействие с неопределенным кругом клиентов и т.д. могут быть отнесены к таким действиям. Законодатель также должен установить порядок и форму представления отчета агентом, внесши изменения в ст. 1008 ГК РФ. Предлагается допустить возможность представления отчета как в письменной форме, в виде приложения к договору, так и в форме электронного документа. Согласно ГК РФ, возможно заключение субагентского договора с возложением исполнения обязательств на третье лицо, при этом агент остается ответственным перед принципалом за действия субагента, за исключением случаев, когда такая возможность явно исключена соглашением участников договора.

Заключение субагентского договора аналогично заключению договора субкомиссии. Однако, исключение составляют обстоятельства,

предусмотренные положениями ст. 187 ГК РФ о передоверии, которые характерны для договора поручения. Предлагается, чтобы законодатель предусмотрел условия ответственности субагента перед агентом, дополнив ст. 1009 ГК РФ соответствующим пунктом. Предложенные поправки в ГК РФ позволят выделить особую правовую природу агентского договора и защитить интересы его сторон при разрешении споров.

Список литературы

1. Гаагская конвенция по международному частному праву о праве, применимом к агентским соглашениям от 14 марта 1978 г. [Электронный ресурс] // base garant.ru (дата обращения: 18.09.2023)
2. Директива о независимых коммерческих агентах от 1986 г. [Электронный ресурс] // base garant.ru (дата обращения: 18.09.2023)
3. Женевская конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров от 17 февраля 1983 г. [Электронный ресурс] // base garant.ru (дата обращения: 18.09.2023)
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
5. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307.
6. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22916.
7. Федеральный закон от 17.07.1999 № 176-ФЗ «О почтовой связи». URL: https://www.consultant .ru/document/cons_doc_LAW_6719.
8. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной. URL: системе» https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625.
9. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113658.
10. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах» // СПС КонсультантПлюс

11. Определение Девятого кассационного суда общей юрисдикции от 28.05.2020 № 88-3728/2020 [Электронный ресурс]. Доступ из справправовой системы «Консультант Плюс».

12. Постановление Арбитражного суда Поволожского округа от 03.03.2021 № Ф06-1328/2021 по делу № А12-8064/2020 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/9c05b2a4-46dd-41cc-a5fc-e93873ab4b13 (дата обращения: 07.09.2023).

13. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 14.07.2020 № Ф09-773/2020 по делу № А07-20827/2019 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/c8588679-8dd2-4843-a234-96fc773aabf3 (дата обращения: 07.09.2023).

14. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 16.05.2022 № Ф04-1499/2022 по делу № А45-2208/2021 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/7b88cd36-6040-4698-af3f-5c6591bf2a5f (дата обращения: 07.09.2023).

15. Определение Четвертого кассационного суда общей юрисдикции от 15.11.2022 по делу № 88-30108/2022 [Электронный ресурс]. Доступ из справ-правовой системы «Консультант Плюс».

16. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 10.02.2022 № Ф07-16104/2021 по делу № А 56-370/2020 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/6f23cbf8-4602-4010-9679-4912b5c0313a (дата обращения: 07.08.2023).

17. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 08.06.2018 № Ф06-33131/2018 по делу № А65-20171/2017 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/fd9ae7db-f735-4051-b4b8-0430bf0d597a (дата

обращения: 07.09.2023).

18. Определение Верховного Суда РФ от 20.01.2021 № 305-ЭС20-23590 по делу № А40-55590/2020 [Электронный ресурс]. Доступ из картотеки арбитражных дел, Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/e07a6fcb-3b14-4605-844e-8147533fd8c6 (дата обращения: 07.09.2023).

19. Аванесян, М. А. Агентский договор в спорте на примере футбольных правоотношений / М. А. Аванесян // Экономико-правовые и социологические дискуссии в условиях глобализации. – Рязань: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "Концепция", 2023. – С. 165-168.

20. Аванесян, М. А. Агентский договор: сущность и проблематика / М. А. Аванесян // Юридическая гносеология. – 2023. – № 2. – С. 14-18.

21. Александр, Г. М. Обзор основных правовых аспектов договоров об оказании услуг в риелторской деятельности / Г. М. Александр // Аллея науки. – 2023. – Т. 2, № 5(80). – С. 834-840.

22. Амирова, Х. А. Сущность и особенности договоров посреднического типа / Х. А. Амирова // Закон и право. – 2023. – № 7. – С. 117-119.

23. Андреев Ю.Н. Договор в гражданском праве России: сравнительно-правовое исследование / Ю. Н. Андреев. – М., 2017. – 270 с.

24. Анисимов, А. Т. Правовая природа и особенности агентского договора / А. Т. Анисимов // Правовое регулирование экономической деятельности. ПРЭД. – 2022. – № 4. – С. 6-14.

25. Базылева, Ю. Г. Оценочные понятия как критерий ограничения свободы договора / Ю. Г. Базылева // Синергия Наук. – 2023. – № 79. – С. 467-477.

26. Белов В.А, Гражданское право. Актуальные проблемы теории и практики / Под общ. ред. В. А. Белова. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 257 с.

27. Бирючинская, Е. Е. Понятие и сущность договорных отношений /

Е. Е. Бирючинская // Синергия Наук. – 2023. – № 79. – С. 815-821.

28. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М.: Статут, 1999. С. 161.

29. Витрянский В.В. Реформа российского гражданского законодательства: общие положения об обязательствах и договорах / В.В. Витрянский // Хозяйство и право. Приложение. 2015. № 5. С. 39.

30. Глушко, С. В. Особенности правового регулирования агентских отношений в международной сфере (на примере договора коммерческого агентирования) / С. В. Глушко // Наука молодых - будущее России. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2022. – С. 65-68.

31. Гражданское право : в 2 т. : учеб. Т.2 / под ред. Б.М. Гонгало. – М., 2016. – 528 с.

32. Гражданское право. Гражданско-правовые договоры : учеб. пособие / Е. Г. Шаблова, О. В. Жевняк ; [под общ. ред. Е. Г. Шабловой] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Издво Урал. ун-та, 2018. – 174 с.

33. Гражданское право: общие положения о договоре : учебное пособие / А. Ф. Пьянкова ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Пермь, 2020. – 180 с.

34. Жумаканов, Е. Б. Сущность и значимость агентского договора / Е. Б. Жумаканов // Молодой ученый. – 2023. – № 21(468). – С. 264-267.

35. Зенин И. А. Гражданское право. Общая часть: учебник для академического бакалавриата / И. А. Зенин. — 19-е изд., перераб, и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 489 с.

36. Иванишин, П. З. О природе посреднических отношений в страховании / П. З. Иванишин // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2022. – Т. 164, № 4. – С. 76-83.

37. Иоффе О.С. Обязательственное право / О. С. Иоффе. – М., 1975. – 880 с.

38. Корнилова Н. В. Общие положения обязательственного права / Н.

В. Корнилова. Учебное пособие. - Хабаровск: "ХГУЭП", 2017. 80 с.

39. Корнилова Н. В. Понятие «обязательство» в доктрине и законодательстве / Н. В. Корнилова // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. 2016. № 3. С. 54-62

40. Коршунова Н. М. Гражданское право. В 3 частях. Часть 1 / Под редакцией В.П. Камышанского, Н.М. Коршунова, В.И. Иванова. - М.: Эксмо, 2018. - 704 с.

41. Лысаковская, Ю. О. Институализации агентского договора как основа устойчивого развития экономики / Ю. О. Лысаковская // Структурные и институциональные трансформации в экономике и управлении : Международные научные чтения памяти профессора Ю.М. Ясинского. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2023. – С. 65-70.

42. Лысаковская, Ю. О. Субститутивная ответственность по агентскому договору: перспективы в Республике Беларусь / Ю. О. Лысаковская // Теоретико-прикладные перспективы правового обеспечения развития экономики : Материалы международного круглого стола, Минск, 21 октября 2022 года. – Минск: Белорусский государственный университет, 2022. – С. 210-214.

43. Малеина М.Н. Переговоры о заключении договора (понятие,правовое регулирование, правила / М.Н. Малеина // Журнал российскогоправа. № 10. 2019. С 56.

44. Мареев, Ю. Л. Договор коммерческой концессии: особенности предмета / Ю. Л. Мареев // Законность и правопорядок. – 2022. – № 3(35). – С. 31-37.

45. Мейер Д.И. Русское гражданское право / Д. И. Мейер. – М., 2013. – 742 с.

46. Могилевский, Г. А. Правовая регламентация ответственности сторон при исполнении агентского договора / Г. А. Могилевский //

Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2022. – № 10-3(73). – С. 145-147.

47. Ниянина, М. М. Агентский договор с физическим лицом / М. М. Ниянина // Столыпинский вестник. – 2023. – Т. 5, № 1.

48. Ниянина, М. М. Роль и риски применения агентского договора в предпринимательстве / М. М. Ниянина // Наукосфера. – 2023. – № 8-1. – С. 232-237.

49. Общие положения о гражданско-правовом договоре: учебное пособие / Ю.С. Поваров. – Самара: Издательство Самарского университета, 2020. – 80 с.

50. Осипова, А. Ю. Понятие и виды обязательных оснований заключения гражданско-правовых договоров / А. Ю. Осипова // Современный ученый. – 2023. – № 3. – С. 325-328.

51. Пасичник, А. Е. Принцип свободы договора и его ограничение / А. Е. Пасичник // Большая студенческая конференция. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2023. – С. 97-99.

52. Победоносцев К.П. Курс гражданского права. Часть третья: Договоры и обязательства / К. П. Победоносцев. – М., 2003. – 622 с.

53. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права / И. А. Покровский. – М., 1998. – 353 с.

54. Пономарев, Р. А. Понятие публичного договора / Р. А. Пономарев // Моя профессиональная карьера. – 2023. – Т. 2, № 48. – С. 351-353.

55. Рафальская, К. В. Свобода договора: теория и практика реализации / К. В. Рафальская // Синергия Наук. – 2023. – № 82. – С. 277-283.

56. Ровный В. В. Принципы исполнения обязательств: вопросы динамики / В. В. Ровный. // Сибирский юридический вестник. 2019. № 1. С. 32–37.

57. Рыкева, Т. С. Понятие «договор» в гражданском праве / Т. С. Рыкева // Актуальные проблемы современной науки : Сборник научных работ (статей) обучающихся / Ред. А.В. Жебо. – Хабаровск : Хабаровский

государственный университет экономики и права, 2023. – С. 95-98.

58. Самойлов, Э. И. Агентский договор: теоретические и правовые аспекты / Э. И. Самойлов // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2023. – № 2(80). – С. 67-71.

59. Суханов Е.А. Гражданское право / Е.А. Суханов. - М.: БЕК, 2019. - 384 с.

60. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права / Г. Ф. Шершеневич. – 10-е изд. М., 1912. – 948 с.