



Ю.О. Алмаева*, К.Г. Токарева**

АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР В СОВРЕМЕННОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ: ЗА И ПРОТИВ

Аннотация. В развитом промышленном обществе одно из приоритетных значений приобретает деятельность поверенных, комиссионеров и агентов как механизм, способствующий установлению и развитию торгово-хозяйственных связей. Анализ рыночных отношений свидетельствует о том, что существует прямая зависимость между состоянием экономики, уровнем развития и широтой применения посреднических услуг. Этим и обуславливается необходимость изучения данных договоров, их юридической природы. Тем более, что введение в гражданское законодательство института агентирования, а также коммерческого представительства предусматривает необходимость понимания их сущности и возможностей использования в своей деятельности.

В то же время несмотря на то, что договор комиссии и договор поручения относятся к числу ранее известных договоров, до сих пор не разрешены пробелы и спорные точки зрения, существующие в рамках данной темы. Законодательное урегулирование агентского договора в Гражданском кодексе Российской Федерации также не сняло ряд проблем, существовавших до признания данного договора законодателем.

Статья посвящена агентскому договору как наиболее востребованному договору в сфере посреднических отношений. Авторами представлены причины появления в российском законодательстве агентского договора и обоснована самостоятельность его конструкции, актуальность и необходимость наряду с договорами поручения и комиссии.

Ключевые слова: юриспруденция, агентский договор, договор комиссии, договор поручения, самостоятельность, конструкция, посреднический, агент, появление, принципал.

С переходом российской экономики к рыночной модели, включение в систему современных международных экономических отношений, прежде всего в рамках ВТО, а также учитывая изменение экономических и юридических реалий, гражданский оборот претерпел и претерпевает существенные изменения. Если в недавнем советском прошлом предприятия не имели необходимости самостоятельно определять объемы производства, продаж, потребителей, то с исчезновением руководящей роли государства в частноправовой сфере они вынуждены были столкнуться с проблемой сбыта производимой продукции наиболее выгодным образом.

Вот тут и приходится обращаться к различного рода специализированным предприяти-

ям или предпринимателям, которые выполняют такие задачи быстрее и лучше, и которые, по сути, являются посредниками между производителем и потребителями.

Закономерным следствием указанных обстоятельств является возрастание роли агентского договора, одного из наиболее востребованных договоров в сфере посреднических отношений, который универсально сочетает в себе черты уже ставших традиционными и широко используемых договоров поручения и комиссии, но при этом имеет и ряд специфических особенностей. В силу ст. 1005 Гражданского кодекса РФ¹ (далее — ГК РФ) агентский договор

¹ Гражданский кодекс РФ. Часть вторая / Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

© Алмаева Юлия Олеговна

* Старший преподаватель кафедры гражданского и предпринимательского права Набережночелнинского филиала Института экономики, управления и права (г. Казань) 420111, г. Казань, ул. Московская, д. 42.

© Токарева Кристина Григорьевна

** Кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского и предпринимательского права Набережночелнинского филиала Института экономики, управления и права (г. Казань) [Tkg81@mail.ru]



представляет собой договор, по которому одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершить по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала, либо от имени и за счет принципала.

Агентский договор, появившийся в российском праве только с принятием части второй ныне действующего ГК РФ, в настоящее время наиболее часто используется в хозяйственной практике значительного числа российских предпринимателей. Обусловлено это, прежде всего, тем, что в рамках данной договорной модели объединены две противоположные сферы гражданского оборота — коммерческая и культурно-творческая. В основе такого объединения лежит общая цель — осуществление предпринимателями, выступающими в качестве посредников, как юридических, так и фактических действий в чужих интересах. С точки зрения функциональных возможностей агентский договор привлекателен тем, что представляет собой самую облегченную конструкцию, позволяющую избежать заключения либо нескольких различных и самостоятельных, но, тем не менее, связанных между собой гражданско-правовых договоров между одними и теми же субъектами (комиссии, поручения, подрядных договоров), либо смешанных договоров.

Следует отметить, что агентский договор был создан в основном судебной практикой Англии и в настоящее время широко используется в имущественном обороте внутри стран англо-американского права, где заменяет традиционные для континентальной правовой системы договоры поручения и комиссии².

Для различных правовых систем считалось естественным наличие либо агентского договора, либо договоров поручения и комиссии. Что же касается российского права, то в данном случае имеет место совершенно иная позиция законодателя, а в частности, в ГК РФ урегулированы в качестве самостоятельных договоров и договор поручения, и договор комиссии, и агентский договор.

Однако агентирование по ГК РФ принципиально отличается от агентирования за рубежом. Агент в праве Англии и США не совершает сделок, а лишь подыскивает покупателя и согласовывает возможные условия сделки. Такой порядок активизирует продажи и позволяет избежать многозвенности договоров³. В

результате сказанного есть все основания признать, что агентский договор не полностью заимствован российским законодателем из англо-американского правопорядка, хотя влияние последнего на этот институт невозможно полностью отрицать.

Следует также отметить, что термин «агент» достаточно широко использовался в дореволюционной России. Положения, содержащие основы правового статуса агентов, содержались, в частности, в Уставе гражданского судопроизводства. Кроме того, в дореволюционной цивилистической литературе можно обнаружить определения агента как участника соответствующих отношений. Например, Г.Ф. Шершеневич отмечал, что «торговым агентом следует признать самостоятельного деятеля, промысел которого состоит в постоянном использовании поручений по приисканию условий для заключения сделок известного рода. Отличие агента от приказчика заключается в том, что он не совершает торговых сделок от имени другого лица, подобно второму. От комиссионера агент отличается тем, что не совершает сам торговых сделок от своего имени, как это делает комиссионер. Агент не совершает сделок от чужого имени и не нуждается в особой доверенности. Агент работает не безвозмездно, но по характеру своей деятельности он может рассчитывать на вознаграждение, зависящее не от продолжительности его работы, а от ее удачи, т.е. от заключения при его содействии сделок»⁴.

Отдельные правовые положения, регулирующие деятельность агентов, существовали и в советский период. В частности, упоминание о фигуре агента можно обнаружить в Постановлении СНК РСФСР от 02 января 1923 г. «О мерах по регулированию торговых операций государственными организациями», Постановлении ЦИК и СНК СССР от 29 октября 1925 г. «О торговых агентах», Кодексе торгового мореплавания 1968 г. и ряде других нормативно-правовых актов.

До принятия части второй ГК РФ при совершении соответствующих сделок использовались преимущественно традиционные конструкции договора комиссии или поручения. При этом в ряде случаев оформление сделки не могло ограничиться лишь одним из этих договоров, в результате чего сторонам для надлежащей регламентации своих отношений приходилось прибегать к заключению смешанного (комплексного) договора, к которому в соответствующих частях все равно применялись правила о договорах, элементы которых он содержал. Однако отсутствие нормативной базы, непосредственно посвященной агентскому

² Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е.А. Васильева. М.: Международные отношения, 1993. С. 373.

³ Курс международного торгового права / под ред. А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. Мн., 2000. С. 275.

⁴ Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар. Торговые сделки. М.: Статут, 2003. С. 186.



договору, вызывало у субъектов предпринимательской деятельности определенные трудности, связанные, прежде всего, с толкованием договоров, в которые они фактически вступили. В связи с этим возможность применения норм, установленных для поручения или комиссии, нередко представлялась достаточно сомнительной. Институт агентского договора позволил значительно упростить такую ситуацию. «Поэтому введение в российскую правовую систему договора агентирования можно считать весьма позитивным моментом с точки зрения возможности участников коммерческого оборота напрямую вступать в правоотношения, охраняемые отныне не только письменной договоренностью сторон, но и законом»⁵.

Другим фактором, способствовавшим появлению в российском законодательстве агентского договора, является развитие внешней торговли. Так, если в советский период в качестве агента во внешнеэкономическом обороте могли выступать лишь государственные организации, то затем агентские договоры стали получать распространение и в практике российских предприятий. Учитывая, что именно такая договорная конструкция наиболее распространена в практике взаимоотношений сторон по международным сделкам, следует признать ее актуальность для предпринимательских структур, совершающих, в частности, экспортно-импортные операции.

Однако следует признать, что не все теоретики признают удачным появление в ГК РФ гл. 52 «Агентирование». В частности, одни специалисты считают, что весь круг возможностей, заложенный законодателем в схему агентских взаимоотношений, может быть реализован путем применения договоров комиссии либо поручения и дополнительная конструкция в российском гражданском праве является лишней⁶. Думается, указанное утверждение противоречит сложившейся до принятия ГК РФ тенденции, по которой законодатель, отвечая возрастающим потребностям рынка, был вынужден вносить изменения в эти конструкции, создавая, в частности, определенные их подвиды. Это стало особенно ощутимым по мере того, как все большее значение приобретала потребность в установлении длительных устойчивых связей и в усложнении оказываемых одним из контрагентов другому услуг.

По мнению В.А. Дозорцева, нормы об агентском договоре в ГК РФ вообще нельзя признать удачными. Договор распадается на два варианта — комиссионный и порученский.

Единственное, что отличает их от этих базовых договоров, — это возможность совершения не только юридических, но и фактических действий. Но сочетание фактических действий с юридическими (в комиссионном и порученческом варианте) в Кодексе никак не выражено, он выглядит не как юридически органичное единство, а лишь как искусственный словесный оборот, призванный заслонить механическое заимствование из английского права, в котором агентский договор представляет собой разновидность фидуциарной сделки. Как фактические действия переплетаются или сочетаются с вариантами порученческого или комиссионного договоров, остается неясным. Самостоятельный же вид агентского договора в целом не получился. Механическое заимствование института из другой правовой системы, как правило, невозможно, и данный случай — один из примеров такого положения⁷.

Другие специалисты, придерживаясь точки зрения ненужности агентского договора как такового, ссылаются на то, что «...в соответствии с определением, данным в ГК, агентирование — не самостоятельный вид обязательств, отличный от поручения или комиссии, а скорее попытка механического соединения норм, регламентирующих отношения, возникающие при поручении и комиссии»⁸. По данному поводу следует отметить, что о самостоятельном характере норм гл. 52 ГК РФ и емкости правового режима данного поручения можно судить, руководствуясь наполнением соответствующей главы Гражданского кодекса. Она состоит из положений, определяющих структуру договорных связей, содержание договора, основания и последствия его прекращения.

Таким образом, более приемлемой является точка зрения, согласно которой агентский договор занимает самостоятельное место наряду с указанными договорами, т.к. само появление агентского договора обусловлено стремлением создать новую форму посреднических отношений, которая выходила бы за рамки требований и ограничений, ранее содержащихся в нормах о договорах комиссии и поручения⁹. Как видно, агентскому договору присущи особые черты, отсутствующие у этих разновидностей договоров.

⁷ Дозорцев В.А. В трех соснах... О возможности распоряжаться чужими правами // Хозяйство и право. 2003. № 1. С. 32.

⁸ Хвалей В. Агентский договор: перспективы для России // Закон. 2000. № 6. С. 92.

⁹ Вострикова Л.Г. Правовое регулирование агентских отношений в хозяйственном обороте // Бухгалтерский учет. 2001. № 2. С. 41.

⁵ Трохина А. Договор агентирования // Экономико-правовой бюллетень. 1998. № 2. С. 24.

⁶ Глебова О.П. Налоговый учет агентских договоров // Российский налоговый курьер. 2002. № 18. С. 58.



В частности, содержание агентского договора гораздо шире, нежели договоров поручения и комиссии, ибо действия агента во всех случаях могут выходить за рамки и того, и другого договоров. То есть в конкретном агентском договоре возможно одновременно выступление агента в одних сделках от своего имени, а в других — от имени принципала¹⁰. Сказанное позволяет прийти к выводу о том, что в отношениях с третьими лицами стороны вправе использовать любую модель — и поручения, и комиссии, или их сочетание.

Не следует упускать из виду и упоминание, содержащееся в тексте легального определения агентского договора, о т.н. «иных действиях» агента. Если предметом договора комиссии является совершение комиссионером исключительно сделок, а договора поручения — и иных юридических действий, среди которых могут быть и сделки, то статус агента предполагает совершение им не только юридических, но и иных действий, что несвойственно ни для того, ни для другого договоров. Под иными действиями в смысле ст. 1005 ГК РФ понимаются действия, не влекущие юридических последствий и которые обычно называют фактическими. Возможность осуществления на основе рассматриваемого договора действий фактического характера не делает заключенный договор смешанным (поручение и возмездное оказание услуг), ибо указанные действия входят именно в предмет агентского договора¹¹.

Важным является и то, что агентский договор, как правило, не содержит указания на выполнение какого-либо разового поручения, он охватывает своим действием определенный промежуток времени, ибо подразумевает, что агент обязуется совершать многократно повторяющиеся действия в сочетании с их многообразием. Следовательно, отличительным признаком агентского договора является также его длящийся, по сравнению с поруче-

нием и комиссией, характер. То есть существование института агентирования обусловлено необходимостью наличия специального договора, вводящего посредника в схему оказания (получения) услуг, а не совершения сделок купли-продажи товаров.

К сказанному следует добавить, что если поручение и комиссия подразумевают всегда определенные порученные лицу действия, то в агентском договоре речь может идти о наборе действий. Притом не исключено, что набор некоторых из них может быть определен позднее либо при выдаче агенту новых поручений, либо в развитие уже им полученных, т.е. определиться уже в ходе исполнения договора.

Ю.А. Евшина выявляет целый ряд основных конституирующих признаков агентского договора, оставшихся вне поле зрения российского законодателя: посреднический характер действий агента; постоянный и самостоятельный характер деятельности агента по выполнению поручения принципала; совершение юридических и иных посреднических действий в интересах принципала. И в этой связи автор предлагает сформулировать понятие агентского договора следующим образом: «По агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение самостоятельно и постоянно совершать по поручению 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»¹².

Таким образом, договор агентирования призван объединить и расширить возможности договоров поручения и комиссии, при этом, не совпадая ни с одним из них и не выступая в качестве общего, т.к. все они юридически равны. Возможно, с развитием в нашей стране рыночных отношений многие предприятия станут шире использовать возможности данного договора. Ведь сфера применения агентского договора практически безгранична.

Библиография:

1. Вострикова Л.Г. Правовое регулирование агентских отношений в хозяйственном обороте // Бухгалтерский учет. — 2001. — № 2. — С. 41–46.
2. Глебова О.П. Налоговый учет агентских договоров // Российский налоговый курьер. — 2002. — № 18. — С. 58–67.
3. Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е.А. Васильева. — М.: Международные отношения, 1993. — 554 с.

¹⁰ Гражданское право: в 2 т. Т. II. Полутом 2 / Е.А. Суханов. М.: Волтерс Клувер, 2008. С. 111.

¹¹ Егоров А.В. Сделки как предмет договора комиссии // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. 2001. № 10. С. 76.

¹² Евшина Ю.А. Агентский договор в системе посреднических правоотношений в гражданском праве России и Эстонии: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2012. С. 5.



4. Гражданское право: в 2 т. Т. II. Полутом 2 / Е.А. Суханов. — М.: Волтерс Клувер, 2008. — 704 с.
5. Дозорцев В.А. В трех соснах... О возможности распоряжаться чужими правами // Хозяйство и право. — 2003. — № 1. — С. 31–33.
6. Евшина Ю.А. Агентский договор в системе посреднических правоотношений в гражданском праве России и Эстонии: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2012. — 25 с.
7. Егоров А.В. Сделки как предмет договора комиссии // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. — 2001. — № 10. — С. 75–89.
8. Курс международного торгового права / под ред. А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалея. — Мн., 2000. — 540 с.
9. Трохина А. Договор агентирования // Экономико-правовой бюллетень. — 1998. — № 2. — С. 24–28.
10. Хвалея В. Агентский договор: перспективы для России // Закон. — 2000. — № 6. — С. 92–100.
11. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар. Торговые сделки. — М.: Статут, 2003. — 335 с.

References (transliteration):

1. Vostrikova L.G. Pravovoe regulirovanie agentskikh otnosheniy v khozyaystvennom oborote // Bukhgalterskiy uchet. — 2001. — № 2. — S. 41–46.
2. Glebova O.P. Nalogovyy uchet agentskikh dogovorov // Rossiyskiy nalogovyy kur'er. — 2002. — № 18. — S. 58–67.
3. Grazhdanskoe i torgovoe pravo kapitalisticheskikh gosudarstv / pod red. E.A. Vasil'eva. — М.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1993. — 554 s.
4. Grazhdanskoe pravo: v 2-kh t. Т. II. Polutom 2 / E.A. Sukhanov. — М.: Volters Kluver, 2008. — 704 s.
5. Dozortsev V.A. V trekh sosnakh... O vozmozhnosti rasporyazhat'sya chuzhimi pravami // Khozyaystvo i pravo. — 2003. — № 1. — S. 31–33.
6. Evshina Yu.A. Agentskiy dogovor v sisteme posrednicheskikh pravootnosheniy v grazhdanskom prave Rossii i Estonii: avtoref. diss. ... kand. yurid. nauk. — М., 2012. — 25 s.
7. Egorov A.V. Sdelki kak predmet dogovora komissii // Vestnik Vysshego Arbitrazhnogo suda RF. — 2001. — № 10. — S. 75–89.
8. Kurs mezhdunarodnogo torgovogo prava / pod red. A. Tynel', Ya. Funk, V. Khvaley. — Мн., 2000. — 540 s.
9. Trokhina A. Dogovor agentirovaniya // Ekonomiko-pravovoy byulleten'. — 1998. — № 2. — S. 24–28.
10. Khvaley V. Agentskiy dogovor: perspektivy dlya Rossii // Zakon. — 2000. — № 6. — S. 92–100.
11. Shershenevich G.F. Kurs torgovogo prava. Т. II: Tovar. Torgovye sdelki. — М.: Statut, 2003. — 335 s.

Материал получен редакцией 17 февраля 2013 г.