

8.3. Посреднические договоры

В рыночной экономике посреднические услуги получают широкое распространение.

Взаимоотношения посредников с клиентами опосредуются различными договорами, наиболее распространенными из которых являются договоры поручения, комиссии, агентский.

Договор поручения представляет собой общегражданский договор, однако наличие в ГК РФ специальных правил в отношении договора поручения, заключаемого при осуществлении коммерческой деятельности, позволяет ставить вопрос о формировании коммерческого договора поручения.

По договору **поручения** поверенный обязуется совершать от имени и за счет доверителя определенные юридические действия (ст. 971 ГК РФ). Это более широкое понятие, чем сделки. Так, по поручению доверителя поверенный может осуществлять приемку поступающих в адрес доверителя грузов. Помимо юридических действий поверенный совершает и фактические действия, но они носят сопутствующий, не основной характер, поэтому не изменяют квалификацию договора. Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя. Права и обязанности поверенного определяются договором, а также доверенностью, которую доверитель обязан выдать поверенному (п. 1 ст. 975). Кроме того, поверенный исполняет данное ему поручение в соответствии с указаниями доверителя, которые должны быть правомерными, осуществимыми и конкретными (п. 1 ст. 973). Указания доверителя могут быть сделаны в устной или письменной форме, что должно быть отражено в договоре.

Специальными признаками коммерческого договора поручения являются следующие. В отличие от общегражданского договора поручения в случаях, когда договор поручения связан с осуществ-

¹ См.: Лукьяненко В.Е. Проблемы договоров в сельском хозяйстве России (теория и практика). Ульяновск. С. 207–221.

влением обеими сторонами или одной из них предпринимательской деятельности, договор поручения носит всегда возмездный характер (п. 1 ст. 972 ГК РФ).

Коммерческий представитель — поверенный вправе удерживать находящиеся у него вещи, подлежащие передаче доверителю, в обеспечение своих требований по договору поручения (п. 3 ст. 972 ГК РФ).

Поверенному, действующему в качестве коммерческого представителя, может быть предоставлено доверителем право отступать в интересах доверителя от его указаний без предварительного запроса об этом. В этом случае коммерческий представитель обязан уведомить в разумный срок доверителя о допущенных отступлениях, если иное не предусмотрено договором (п. 3 ст. 973 ГК РФ).

Договор поручения носит фидуциарный характер. Доверитель вправе отменить поручение, а поверенный откажется от него во всякое время. При этом сторона, отказывающаяся от договора поручения, предусматривающего действия поверенного в качестве коммерческого представителя, должна уведомить другую сторону о прекращении договора не позднее, чем за тридцать дней, если договором не предусмотрен более длительный срок.

При реорганизации юридического лица, являющегося коммерческим представителем, доверитель вправе отменить поручение без всякого предварительного уведомления (п. 3 ст. 977 ГК РФ).

Специальными являются и правила о последствиях прекращения коммерческого договора поручения (п. 2 и 3 ст. 978 ГК РФ).

Договор **комиссии** не является новым договором, он возник как торговый договор и регулировался Уставом Торговым 1903 г.

В советский период сфера применения данного договора была весьма ограниченной. Договор комиссии заключался при сдаче гражданами вещей в комиссионные магазины. Организации потребительской кооперации осуществляли комиссионную продажу товарных излишков, передаваемых им колхозами. Снабженческо-сбытовые организации осуществляли комиссионную торговлю неиспользуемыми предприятиями товарно-материальными ценностями¹.

¹ См.: *Сохновский А.Ф.* Комиссионная торговля. Правовые вопросы. М., 1989.

В настоящее время этот договор получил широкое применение. Это связано с большими регулятивными возможностями договора комиссии.

По договору комиссии комиссионер обязуется по поручению комитента за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента (п. 1 ст. 990 ГК РФ). В большинстве случаев комиссионер заключает по поручению комитента сделки купли-продажи. Данное положение подтверждается содержанием ряда правил ГК РФ о договоре комиссии. Так, п. 2 ст. 995 предусматривает правила о последствиях продажи комиссионером имущества по цене ниже согласованной с комитентом; п. 3 ст. 995 — о покупке имущества комиссионером по цене выше согласованной с комитентом; ст. 996 — о правах на вещи, являющиеся предметом комиссии; ст. 998 — об ответственности комиссионера за утрату, недостачу или повреждение имущества комитента.

Следует отметить, что сферой применения договора комиссии является преимущественно коммерческая деятельность. Таким образом, как и в отношении договора поручения, происходит постепенное разделение коммерческого и гражданского договора комиссии. Так, договор комиссии может быть заключен с указанием или без указания территории его исполнения, с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру, или без такого обязательства, с условием или без условия относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии (п. 2 ст. 990 ГК РФ).

ГК РФ предусматривает общие правила о бытовой и о коммерческой комиссии, вследствие чего специфические особенности ни того, ни другого договора не учитываются. Поэтому следует согласиться с предложением Б.И. Пугинского, который считает, что назрела необходимость закрепления в законе коммерческой комиссии как вида торговых договоров¹.

Договор комиссии, как и договор поручения, относится к посредническим договорам, но в отличие от договора поручения ко-

¹ См.: Пугинский Б.И. Развитие российского коммерческого права в современных условиях // Актуальные проблемы коммерческого права: Сб. статей / Под ред. профессора Б.И. Пугинского. М., 2002. С. 20.

миссионер обладает большей самостоятельностью, чем поверенный. Существенным признаком договора комиссии является то, что комиссионер заключает сделки купли-продажи от собственного имени, поэтому права и обязанности, вытекающие из совершенных комиссионером сделок с третьими лицами, возникают для комиссионера, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по сделке (п. 1 ст. 990 ГК РФ). Следовательно, заключенный комиссионером договор с третьим лицом не порождает для комитента прав и обязанностей до момента уступки требования по нему комитенту. Финансирует же исполнение сделок комитент, поскольку комиссионер действует за счет комитента.

Учитывая большую распространенность договора комиссии на практике и сложности, возникающие у арбитражных судов по применению ряда норм ГК РФ, ВАС РФ проведено обобщение арбитражной практики разрешения споров по договору комиссии и даны разъяснения ряда важных положений ГК РФ¹.

В частности, на практике часто заключаются договоры на реализацию товаров, трактуемые либо как договор купли-продажи, либо как комиссия. Президиум ВАС РФ указал, что при наличии в заключенном договоре условия об оплате взятых на реализацию товаров не позднее определенного договором срока такой договор следует считать договором купли-продажи. В соответствии с правилами о договоре комиссии обязанность комиссионера перечислить соответствующие денежные суммы за реализуемый товар не возникает до момента фактической реализации товара.

Следующий существенный момент заключается в том, что товары, поступившие к комиссионеру от комитента для продажи или приобретенные комиссионером для комитента, являются собственностью комитента (ст. 996). Комиссионер обязан передать комитенту все полученное по договору. При этом, как указал Президиум ВАС РФ, комиссионер должен индивидуализировать определенные родовыми признаками товары, находящиеся у него на складе и под-

¹ См.: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17 ноября 2004 г. № 85 «Обзор практики разрешения споров по договору комиссии» // Вестник ВАС РФ. 2005. № 1.

лежащие передаче комитенту. В противном случае на данные товары может быть обращено взыскание по долгам комиссионера.

Основной интерес в заключении комиссионера договора комиссии заключается в получении им комиссионного вознаграждения. В этом вопросе ГК РФ достаточно полно защищает права комиссионера. Помимо ст. 991, предусматривающей обязанность уплаты комитентом вознаграждения комиссионеру, ст. 1001 устанавливает обязанность комитента возместить комиссионеру также израсходованные им суммы на исполнение комиссионного поручения. Комиссионеру предоставлено право на удержание вещей, переданных ему в обеспечение своих требований по договору (ст. 996). Право на вознаграждение возникает у комиссионера с момента совершения сделки с третьим лицом, принятие же исполнения по этой сделке может входить или не входить в предмет комиссионного поручения в зависимости от соглашения между комитентом и комиссионером (п. 3 «Обзора практики разрешения споров по договору комиссии»).

Договор консигнации заключается обычно при осуществлении внешнеторговой деятельности, но достаточно часто стал применяться и во внутреннем обороте. Данный договор можно квалифицировать как разновидность договора комиссии. Необходимой предпосылкой заключения договора консигнации является наличие складских помещений у комиссионера (консигнатора).

По договору консигнации одна сторона — консигнатор (комиссионер) обязуется в течение определенного времени за вознаграждение продавать от своего имени, но за счет другой стороны — консигнанта (комитента) товары, переданные ему для продажи консигнантом.

В отличие от договора комиссии консигнатор совершает для клиента лишь один вид сделок — продажу товаров. Договор, как правило, заключается на длительный срок — от одного года до пяти лет. В договоре оговаривается судьба нереализованных консигнатором товаров: либо осуществляется их выкуп консигнатором по согласованной цене, либо возврат консигнанту, либо распродажа по сниженным ценам.

Агентский договор — новый договор, включенный в ГК РФ. Этот договор широко применяется в зарубежных странах. Однако его понятие в континентальной системе права и в англо-американской системе различается.

В континентальной системе права агентский договор является одним из видов договоров о представительстве наряду с комиссией и поручением, в англо-американской системе права он практически заменяет все виды представительства¹.

Агентский договор используется в имущественном обороте как внутри страны, так и во внешнеэкономической деятельности.

Международная торговая палата подготовила типовой коммерческий агентский контракт и руководство по его составлению. Однако функции агента согласно данным документам ограничиваются сбором заказов у покупателей, и при намерении сторон расширить полномочия агента об этом должно быть достигнуто специальное соглашение².

Данный договор весьма близок к договорам поручения и комиссии, но содержание его значительно шире и сложнее, поэтому его следует рассматривать как самостоятельный вид посреднических договоров. К агентскому договору субсидиарно применяются правила о договоре поручения или комиссии, в зависимости от того, действует агент от имени принципала или от своего имени.

По агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала, либо от имени и за счет принципала (п. 1 ст. 1005). Агент в отличие от поверенного может совершать не только юридические, но и фактические действия.

Данный договор заключается, как правило, когда отношения сторон носят длительный по времени характер. Агент совершает в интересах принципала не разовые сделки, а осуществляет, как сказано в п. 1 ст. 1007 ГК РФ, определенную деятельность. Договор может быть заключен на определенный срок или без определенного срока его действия (п. 3 ст. 1005).

Агентский договор всегда возмезден. Размер и порядок уплаты вознаграждения устанавливается в договоре.

По сделке, совершенной агентом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы

¹ См.: Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Кн. 3. С. 467.

² Подробнее об этом см.: Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. С. 337–367.

принципал и был назван в сделке или вступил в непосредственные отношения с третьим лицом по исполнению сделки (п. 1 ст. 1005). Правилами о договоре комиссии следует руководствоваться и по вопросам, связанным с передачей прав по сделкам агентом принципалу, прав на товары, приобретенные агентом для принципала или переданные агенту для продажи.

Если агент совершает сделки с третьими лицами от имени и за счет принципала, то, как и в договоре поручения, права и обязанности возникают непосредственно у принципала. Однако в агентском договоре могут быть указаны полномочия агента на совершение сделок от имени принципала в общем виде, без конкретизации. В таких случаях принципал не вправе ссылаться в отношениях с третьими лицами на отсутствие надлежащих полномочий у агента, если не докажет, что третье лицо знало или должно было знать об ограничении полномочий агента.

Агентский договор постепенно получает широкое распространение в коммерческой деятельности в России, так как обладает большими возможностями оказания разнообразных услуг принципалу. И если первоначально существовали сомнения о необходимости включения данного договора в ГК РФ наряду с договорами поручения и комиссии, то в настоящее время такие сомнения отпали.

В целом ряде случаев в коммерческой деятельности возникает потребность у организаций найти потенциального партнера, предварительно согласовать с ним основные условия договора. Такого рода услуги оказываются посредниками путем заключения **договора о простом посредничестве**.

Обязанности простого посредника ограничиваются совершением фактических действий по подысканию контрагента принципалу за вознаграждение. Подобные договоры могут именоваться по-разному: маклерский договор, договор случайного посредничества.

В ГК РФ данный договор не предусмотрен.

Поскольку такие услуги широко распространены в международной практике, Международная торговая палата разработала рекомендации по заключению договоров случайного посредничества и типовой договор случайного посредничества.

Случайным посредником согласно рекомендациям является лицо, принявшее на себя обязательство на основе разового или краткосрочного договора с другой стороной по предоставлению ей

определенных услуг в виде информации об именах потенциальных клиентов, содействие по заключению сделок¹.

В содержание договора случайного посредничества могут включаться условия о сообщении информации о потенциальных клиентах или о конкретной сделке. Посредник может вступить в предварительные переговоры с третьим лицом, оказывать содействие своему клиенту во время переговоров и др. В некоторых случаях посредник соглашается оказывать клиенту содействие и в период исполнения сделки. В зависимости от объема и сложности оказываемых услуг в договоре устанавливается размер вознаграждения посреднику.

¹ См.: *Вилкова Н.Г.* Указ. соч. С. 305.

² Интервью с Б.И. Пугинским // *Законодательство*. 2001. № 6. С. 6.