

**Тиунова Ольга Сергеевна**

Магистрант

**Направление:** Юриспруденция

**Магистерская программа:** Гражданское право, семейное право, международное частное право

**Агентский договор: отличительные особенности и проблемы  
правоприменения**

**Аннотация.** Настоящая статья посвящена проблемам определения предмета договора агентирования в современном российском праве. Также в статье рассмотрены отдельные вопросы, связанные с правовым регулированием агентского договора и его квалификацией, отграничением договора агентирования от так называемых «смежных» договоров.

**Ключевые слова:** агентский договор, договор комиссии, договор поручения.

В условиях развития гражданского оборота, постоянных изменений законодательства, особенно, в сфере предпринимательской деятельности, стороны гражданско-правовых отношений зачастую сталкиваются с необходимостью расширения охват территорий путем привлечения большого числа клиентов.

В Гражданском кодексе РФ предусмотрена группа из трех видов договоров: поручения, комиссии и агентирования (агентского договора), рыночная цель которых – налаживание коммерческих связей. Поэтому в юридической литературе их зачастую объединяют одним понятием «посреднические договоры».

В предпринимательской сфере агентский договор наиболее распространен, так как совмещает в себе отдельные черты договоров поручения и комиссии. Поэтому большинство авторов признают, что агентский договор

является эффективным благодаря своей упрощенной структуре заключения, которая позволяет не составлять несколько гражданско-правовых договоров.

Казалось бы, рассматриваемый договор выступает универсальным средством формирования посреднических отношений. Вместе с тем, анализируя судебную практику, с очевидностью можно сделать вывод о том, что судьи не всегда имеют единое понимание правовой природы агентского договора. В результате – возникают коллизии в вопросах квалификации гражданско-правовых договоров, что подтверждает актуальность темы настоящей статьи.

Имеют место случаи переквалификации договора агентирования не только в «смежные» договоры поручения и комиссии, но и, например, встречаются случаи квалификации агентского договора как договора возмездного оказания услуг с применением к нему норм главы 39 Гражданского кодекса РФ, а не главы 52 Гражданского кодекса РФ.

Нельзя не согласиться с тем, что нормы о договорах поручения и комиссии в силу их предмета не могут в субсидиарном порядке применяться к отношениям, вытекающим из обязанности совершать действия фактического характера. Применение же к агентским правоотношениям правил о договоре возмездного оказания услуг законом на сегодняшний день не предусмотрено. Использование аналогии закона в данном случае не является решением проблемы, поскольку оно осуществляется весьма субъективно, а это неизбежно создаст путаницу в правоприменительной деятельности [3, с. 35].

Анализируя судебную практику, можно также встретить случаи, когда в качестве агентских договоров квалифицируется, например, договор на осуществление функций заказчика-застройщика, дистрибьютерский договор или договор управления многоквартирным домом.

Вышеизложенное обусловлено в первую очередь тем, что в настоящее время экономические отношения настолько развиты, что участники рыночных отношений заключают различные договоры, и зачастую, пользуясь принципом

свободы договора, заключают как поименованные, так и не поименованные в Гражданском кодексе РФ договоры.

Достаточно спорен вопрос о предмете агентского договора вследствие законодательной формулировки пункта 1 статьи 1005 ГК РФ, согласно которому «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» [1].

Во-первых, используя в конструкции определения данного договора формулировку «иные действия», законодатель изначально ставит участников гражданского оборота в условия неполной определенности относительно того, какие конкретно действия стороны могут предусмотреть в предмете агентского договора.

Во-вторых, основными проблемами в данной области, возникающими, в том числе, и в практической деятельности, выступают следующие: возможно ли заключение агентского договора, в предмет которого входят исключительно юридические действия; возможно ли заключение агентского договора, в предмет которого входят исключительно фактические действия; какие фактические действия могут быть предметом агентского договора.

Принятая законодателем формулировка понятия агентского договора не дает ответа на эти вопросы, а правоприменительная практика, помимо того, что, как известно, в российской системе права источником права не признается (по крайней мере, по мнению большинства исследователей), не дает однозначных выводов.

В-третьих, правило о применении к агентскому договору в субсидиарном порядке норм о поручении и комиссии порождает в научной литературе суждение об агентском договоре как о смешанном, включающем в себя поручение и комиссию. Вместе с тем, стоит согласиться с теми авторами, которые считают, что данные взгляды неверны.

Агентский договор необходимо отличать от других посреднических договоров: договора поручения и договора комиссии. Прежде всего, названные договоры различаются по предмету: если в полномочия агента может входить совершение как юридических, так и фактических действий, то полномочия поверенного ограничиваются совершением юридических действий, а полномочия комиссионера – заключением сделок. Таким образом, предмет агентского договора – это не только действия, порождающие юридические последствия, но и фактические действия, чего нет ни в договоре поручения, ни в договоре комиссии [1].

К предмету относится также еще одно существенное обстоятельство, специфичное именно для агентского договора: как принципал, так и агент вправе требовать ограничений действий друг друга по обслуживанию иных 300 принципалов либо по привлечению иных агентов. Например, включить в договор условия об ограничении действий агента или принципала в определенной сфере бизнеса, на определенной территории и т.п.

Вместе с тем, вышеизложенное свидетельствует о том, что на сегодняшний день нормы о предмете агентского договора нуждаются в конкретизации, возможно, и в корректировке, в зависимости от того, какие именно действия наиболее востребованы и распространены в рамках конструкции агентского договора на практике.

Как видно, агентские договоры предоставляют посредникам больше возможностей для исполнения поручения заказчика. Ведь по договору комиссии совершаются только сделки (юридические действия, которые направлены на возникновение, изменение или прекращение гражданских отношений). Что касается договора поручения, то с его помощью помимо сделок можно оформить также и оказание услуг посреднического характера. Однако в этом случае фактические действия, хотя и могут сопутствовать выполнению юридических действий, не являются предметом договора поручения.

Другой отличительной чертой агентского договора является его длящийся характер, выраженный в том, что он заключается, как правило, на определенное время, а не для выполнения определенных действий (сделок). Кроме того, договор может содержать условия, запрещающие агенту заключать аналогичные агентские договоры, которые должны исполняться на территории, полностью или частично совпадающей с территорией, указанной в договоре, а принципалу – с другими агентами, действующими на ней [4, с. 299].

Однако, не смотря на длящийся характер отношений сторон гражданского оборота, возникающих из агентского договора, возникает проблема следующего характера. Когда договор агентирования прекращается, то агент получает право на вознаграждение за выполнение условий сделки, которая осуществлена до окончания срока. Гражданский кодекс РФ не имеет положений о компенсационной выплате за соглашения, которые были заключены после расторжения или прекращения договора агентирования. Положение в Гражданском кодексе РФ о праве агента на вознаграждение от сделок, составленных после прекращения договора агентирования, если это является результатом деятельности за период действия договора агентирования, могло бы обеспечить наиболее полную защиту интересов агента [2, с. 57]. Помимо этого, в Гражданском кодексе РФ не отражены и нормы о компенсационных выплатах за клиентов, которые привлек агент.

В повседневной жизни при заключении договоров можно столкнуться с вышеописанной проблемой ошибочной квалификации договоров и, как следствие, с неправильным применением законодательства. В этой связи правоприменителю необходимо точно определять предмет договора, правильно квалифицировать конкретный договор и применить нужную норму законодательства.

## Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410. 29 января.

2. Костычева В.Л. Квалификация договоров как агентских: Материалы III Всероссийской научно-практической конференции «Защита прав предпринимателей: действующее законодательство и реалии его применения». Иркутск, 2019.

3. Литвина В.С. К вопросу о предмете договора агентирования в праве РФ // Академия права и экономики. 2018. № 3 (7).

4. Скворцова Т.А., Кайгородова Э.А. Договор агентирования в системе посреднических договоров: Сборник избранных статей Международной научной конференции «Высокие технологии и инновации в науке». СПб., 2020.

© Бюллетень магистранта 2020 год № 6