**ОГлавление**

Введение 2

Глава I. Понятие и элементы договора агентирования 6

§ 1. Понятие договора агентирования 6

§ 2. Стороны и условия агентского договора 10

Глава II. Права и обязанности сторон агентского договора 13

§ 1. Права и обязанности агента по договору агентирования 13

§ 2. Права и обязанности принципала по договору агентирования 19

Глава III. Особенности заключения, изменения и прекращения агентского договора 23

§ 1. Особенности заключения договора агентирования 23

§ 2. Особенности изменения и прекращения договора агентирования 25

Заключение 28

Список использованных источников и литературы 32

# Введение

Термин "договор" употребляется в гражданском праве в различных значениях. Под договором понимают и юридический факт, лежащий в основе обязательства, и само договорное обязательство, и документ, в котором закреплен факт установления обязательственного правоотношения. В дальнейшем речь будет идти о договоре как юридическом факте, лежащем в основе обязательственного правоотношения. В этом смысле договор представляет собой соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей[[1]](#footnote-1)

Как и любая сделка, договор представляет собой волевой акт. Однако этот волевой акт обладает присущими ему специфическими особенностями. Он представляет собой не разрозненные волевые действия двух или более лиц, а единое волеизъявление, выражающее их общую волю. Для того чтобы эта общая воля могла быть сформирована и закреплена в договоре, он должен быть свободен от какого-либо внешнего воздействия. Поэтому ст. 421 ГК закрепляет целый ряд правил, обеспечивающих свободу договора.

Во-первых, свобода договора предполагает, что субъекты гражданского права свободны в решении вопроса, заключать или не заключать договор. Во-вторых, свобода договора предусматривает свободу выбора партнера при заключении договора. В-третьих, свобода договора предполагает свободу участников гражданского оборота в выборе вида договора. В-четвертых, свобода договора предполагает свободу усмотрения сторон при определении условий договора. В соответствии с п. 4 ст. 421 ГК условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами.

При классификации договоров по признаку направленности выделяется группа обязательств, направленных на выполнение работ и оказание услуг. В нее входят договоры: подряда, выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, возмездного оказания услуг, перевозки, транспортной экспедиции, хранения, поручения, комиссии, агентирования, доверительного управления имуществом и др. Специфика работы и результата обусловила объединение их в самостоятельные договорные типы со специальной правовой базой. Такими особенностями характеризуются, в частности, договоры, направленные на оказание юридических услуг[[2]](#footnote-2).

Юридические услуги разнообразны. Не случайно в ГК РФ выделено несколько типов договоров: поручение (гл.49), комиссия (гл.51) и агентирование (гл.52). Однако все эти договоры объединяет один общий признак: исполнитель совершает для заказчика юридически значимые действия.

Предметом данного исследования является договор агентирования. Договор агентирование, как было сказано, относится к категории договоров оказания юридических услуг. Поскольку агентский договор является новым для российского гражданского права, возникает проблема его соотношения с традиционными формами договора – с договорами комиссии и поручения. Исходя из сказанного, можно сформулировать цель исследования. Цель заключается в выяснении места и роли агентского договора в системе современного российского гражданского права. Данная цель достигается посредством решения следующих конкретных задач:

рассмотрение понятия и основных элементов договора агентирования;

выяснение содержания обязательств сторон, вытекающих из агентского договора;

выявление особенностей заключения, изменения и прекращения договора агентирования.

Основным источником данной работы выступает Гражданский Кодекс Российской Федерации. Договору агентирования посвящена 52 глава ГК. Глава включает в себя 7 статей.

При написании работы были использованы следующие основные группы литературы:

литература обобщающего и справочного характера[[3]](#footnote-3);

учебные пособия по гражданскому праву[[4]](#footnote-4);

научные статьи, в которых рассматривается тот или иной аспект интересующего нас предмета[[5]](#footnote-5).

Но основной работой по теме является, несомненно, книга В. Н. Белова "Коммерческое представительство и агентирование"[[6]](#footnote-6), в которой наиболее полно освещены вопросы, связанные с агентским договором, практикой его применения.

Структура работы такова:

в первой главе рассматривается понятие договора агентирования, его стороны и условия заключения;

вторая глава посвящен обязательствам сторон, предусмотренным агентским договором;

в третьей главе рассматриваются особенности заключения, изменения и прекращения агентского договора.

# Глава I. Понятие и элементы договора агентирования

## § 1. Понятие договора агентирования

Агентский договор - новый для рос­сийского права. Он широко распростра­нен в англо-американском праве, где за­меняет традиционные для континенталь­ной правовой системы договоры пору­чения и комиссии. Не следует, однако, полагать, что этот договор полностью заимствован (рецепирован) ГК РФ из англо-американского правопорядка, хотя влияние последнего на этот инсти­тут невозможно отрицать.

Конструкция агентского договора в российском праве преследует цель гражданско-правового оформления от­ношений, в которых посредник (пред­ставитель) совершает в чужих интересах одновременно как сделки и другие юри­дические действия (что характерно для отношений поручения и комиссии), так и действия фактического порядка, не создающие правоотношений принципа­ла с третьими лицами[[7]](#footnote-7). Например, лицо, действующее в качестве агента, может взять на себя задачу сбыта чужих това­ров, имея в виду не только заключение договоров на их продажу, но и проведе­ние рекламной кампании и других ме­роприятий по изучению и освоению рынка (маркетинговые услуги). Деятель­ность такого рода широко распростра­нена в культурно-творческой сфере, где предприниматели (литературные аген­ты, антрепренеры; импрессарио, шоу-мэны, продюсеры и т.п.) осуществляют в интересах своих клиентов (принципа­лов) как юридические, так и фактиче­ские действия по оформлению их отно­шений с издателями, театрами, киносту­диями и т.д., по организации и осущест­влению различных театральных, концерт­ных, гастрольных мероприятий и т.п., позволяя им сосредоточиться исключи­тельно на творческой стороне дела.

В таких и аналогичных ситуациях не­возможно обойтись одной из традици­онных конструкций договоров поруче­ния, комиссии или подряда (возмездного оказания услуг). Необходимо заклю­чить либо несколько различных, но тес­но взаимосвязанных договоров между одними и теми же субъектами, либо сложный смешанный договор, к которо­му в соответствующих частях все равно будут применяться правила о договорах, элементы которых он содержит[[8]](#footnote-8). Институт агентского до­говора позволяет значительно упростить такую ситуацию.

Очень важно определить место договора агентирования в ряду традиционных для российского гражданского права договоров поручения и комиссии. "Договор агентирования, - пишет С. И. Панченко, - представляет со­бой по своей юридической конструкции со­четание комиссии и поручения. Законодатель в ст. 1011 ГК РФ указывает на применение правил договоров комиссии и поручения к агентированию, если эти правила не проти­воречат нормам об агентском договоре и су­ществу договора агентирования. В соответ­ствии со ст. 1005 ГК РФ по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется со­вершать по поручению другой стороны {прин­ципала} юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала"[[9]](#footnote-9).

По сделке, совершенной агентом с тре­тьим лицом от своего имени и за счет прин­ципала, агент приобретает права и становит­ся обязанным, хотя принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в не­посредственные отношения по исполнению сделки. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени и за счет принци­пала, права и обязанности возникают непос­редственно у принципала[[10]](#footnote-10).

Необходимо также выявить отличие договора агентирования от договора коммерческого представительства. "Если договор коммерческого представи­тельства базируется только на договоре поручения, - пишет В. Н. Белов, - то базой для агентского договора может быть или договор поручения (в этом случае он максимально сближается с договором коммерческого поручительства), или договор комиссии"[[11]](#footnote-11).

В первом случае по сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени и за счет принципала, права и обязанности воз­никают у принципала. Во втором случае агент действует от сво­его имени, но за счет принципала. По такой сделке приобретает права и становится обязанным агент, даже если принципал и на­зван в сделке и даже вступил в непосредственные отношения по исполнению сделки с третьим лицом.

Для гражданско-правовых договоров характерен принцип ра­венства сторон. Договоры агентской группы, по мнению В. Н. Белова, обособляются потому, что в них четко про­сматриваются элементы администрирования.

1. Принципал дает поручение агенту. При этом отступление от указаний принципала возможно лишь в рамках, очерченных законом или договором.

2. Принципал вознаграждает агента за выполненное поручение.

3. Принципал финансирует агента.

4. Агент обязан представить принципалу отчет, оправдатель­ные финансовые и иные документы.

5. Принципал вырабатывает единую политику в области мар­кетинга.

6. Принципал передает агенту свою клиентуру.

7. Принципал возвращает агенту большую часть понесенных им расходов[[12]](#footnote-12).

Это напоминает отношения работодателя и работника по тру­довому договору (контракту). Неудивительно, что в ряде стран, например в Бельгии, отношения между принципалом и агентом — юридическим лицом оформляются агентским договором, а с агентом-гражданином — трудовым контрактом (абзац 2 ст. 4 За­кона Бельгии "О трудовых контрактах" от 03.07.78). Поэтому в случае возникновения конфликта на принципала возлагается бремя доказывания отсутствия подчинения[[13]](#footnote-13).

В советский период в качестве агента могли выступать лишь государственные организации, да и то только во внешнеторговом обороте. С переходом к рынку это ограничение отпало. Хотя, на­пример, в арабских странах оно отслеживается в том, что агентами могут быть лишь лица, происходящие из этих стран, что должно быть оформлено надлежащим образом.

В договоре комиссии всегда была ссылка (правда, неработаю­щая) на то, что договор может быть заключен "с указанием или без указания территории его исполнения"[[14]](#footnote-14). Те­перь все три пункта агентского договора[[15]](#footnote-15) содержат указание на территорию, хотя по-прежнему пока нет надобности закреплять территорию за конкретным агентом. С территорией прямо увязывается монопольное, или исключительное, право агента. Когда речь идет об исключительном праве агента, прин­ципал обязуется не продавать свой товар на территории агента. В ГК РФ имеем: "... либо воздержаться от осуществления на этой территории самостоятельной деятельности, аналогичной деятель­ности, составляющей предмет агентского договора"[[16]](#footnote-16). Следовательно, хотя российское законодательство не использует термина "исключительный агент", правовая база для его употребления на практике есть. Если контракт заключается с монопольным агентом, то принципал обязуется не заключать соглашения с другими агентами, оставляя за собой право реали­зации товаров на территории агента. Согласно ГК РФ "агентским договором может быть предусмотрено обязательство принципа­ла не заключать аналогичных агентских договоров с другими агентами, действующими на определенной в договоре террито­рии"[[17]](#footnote-17). Понятие "монопольный агент", по мнению В. Н. Белова, незримо присутст­вует в ГК РФ[[18]](#footnote-18).

Агентским договором может быть предусмотрено и обязатель­ство агента не заключать с другими принципалами аналогичных агентских договоров, которые должны исполняться на террито­рии, полностью или частично совпадающей с территорией, ука­занной в договоре[[19]](#footnote-19).

## § 2. Стороны и условия агентского договора

В агентском договоре одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение со­вершать по поручению и за счет другой стороны (принципала) юридические и иные (фактические) действия либо от своего имени, либо от имени принци­пала[[20]](#footnote-20).

Если агент действует за счет принци­пала, но от собственного имени, он ста­новится стороной сделок, заключенных им с третьими лицами, причем и в том случае, когда эти лица знали о соверше­нии сделки в интересах принципала, а не его агента, либо даже если сам прин­ципал вступил с третьим лицом - контр­агентом по сделке в непосредственные отношения по ее исполнению[[21]](#footnote-21). Так, например, могут сложиться отношения при заклю­чении агентом договора с владельцем концертного зала об организации кон­церта эстрадного исполнителя, который будет затем выступать в этом зале.

Однако после заключения сделки агент должен передать права и обязан­ности по ней своему принципалу. Такая модель отношений характерна для дого­вора комиссии[[22]](#footnote-22). Поэтому к указанным от­ношениям применяются правила о дого­воре комиссии, если они не противоре­чат специальным нормам закона об агент­ском договоре или существу этого дого­вора[[23]](#footnote-23). В частности, по­рядок передачи прав по сделкам, заклю­ченным агентом в интересах и за счет принципала, а также режим имущества, приобретенного агентом для принципала или, наоборот, переданного агенту принципалом для реализации, определя­ются по правилам о договоре комиссии[[24]](#footnote-24).

Если же агент по условиям заключен­ного с принципалом договора действует не только за счет, но и от имени принци­пала, права и обязанности по заключен­ным с третьими лицами сделкам возни­кают непосредственно у принципала, минуя агента.

Конкретный агентский договор может предусматривать одно­временное выступление агента в одних сделках - от своего имени, а в других - от имени принципала. Ведь способ учас­тия агента в отношениях с третьими лица­ми, являющийся конституирующим при­знаком договоров комиссии и поручения (и позволяющий провести их четкое раз­граничение), не имеет значения для агентского договора, ибо здесь важно лишь то, чтобы в любом случае имуще­ственные последствия деятельности агента появлялись именно у принципала[[25]](#footnote-25).

Агентский договор может использо­ваться как в предпринимательском обо­роте, так и в других гражданско-право­вых отношениях, где, однако, могут су­ществовать известные особенности. Так, в сфере использования результатов твор­ческой деятельности агентский договор может быть связан с приобретением, пе­редачей или использованием исключи­тельных прав (авторов, патентооблада­телей, субъектов смежных прав), что требует учета их особой юридической природы. В связи с этим возможно по­явление отдельных видов агентского до­говора, особенности режима которых ус­танавливаются специальными законами.

Агентский договор по своей юридиче­ской природе является консенсуальным, возмездным и двусторонним. Он может заключаться как на определенный срок, так и без указания срока.

# Глава II. Права и обязанности сторон агентского договора

## § 1. Права и обязанности агента по договору агентирования

Права и обязанности агента и принципата договора агентирования прописаны в статьях 1006, 1007 и 1008 Гражданского Кодекса Российской федерации.

Главная обязанность агента - совер­шать в интересах и за счет принципала сделки и другие юридические и факти­ческие действия. Если по условиям договора предполагается совершение агентом юридических действий (или не­которых из них) от имени своего прин­ципала, он должен быть наделен соот­ветствующими полномочиями путем выдачи ему доверенности или подписа­ния договора с указанием полномочий хотя бы в общей форме[[26]](#footnote-26).

Особый интерес представляет ограничение агентским дого­вором прав сторон, изложенное в п. 3 ст. 1007 ГК. Условия агент­ского договора, в силу которых агент вправе продавать товары, выполнять работы, оказывать услуги исключительно определен­ной категории покупателей (заказчиков) либо исключительно покупателям (заказчикам), имеющим место жительства или на­хождения на определенной в договоре территории, являются ни­чтожными.

Вместе с тем надо учитывать следующее. Не так уж и редко принципал, первым освоивший конкретный регион, передает агенту свою клиентуру на оговоренных условиях, привязывая аген­та тем самым к определенной категории покупателей (заказчиков)[[27]](#footnote-27).

Законодательство ряда стран рассматривает обязательство агента работать с согласованной сторонами клиентурой как сви­детельство наличия подчиненного положения агента, что чрева­то для сторон тем, что агентский договор может быть приравнен к завуалированному трудовому договору, так как агент фактиче­ски лишается права (полностью или частично) самому выбирать клиентов.

Законодатель в п. 2 ст. 1005 ГК РФ предупреждает, что если в агентском договоре предусмотрены общие полномочия агента на совершение сделок от имени принципала, последний в отноше­ниях с третьими лицами не вправе ссылаться на отсутствие у аген­та надлежащих полномочий, пока не докажет, что третье лицо зна­ло или должно было знать об ограничении полномочий агента.

В случаях, когда по каким-то причинам детализировать пол­номочия агента сложно, в зарубежной практике принято вклю­чать в контракт пункт, дающий право принципалу на предвари­тельное одобрение конкретных действий агента. Это связано с потерей времени и не очень выгодно сторонам (чаще всего агенту, теряющему в условиях конкуренции потенциальную клиентуру)[[28]](#footnote-28).

Так как единую маркетинговую политику определяет принци­пал, то в контракте надо оговорить, какой рекламный материал и на каких условиях агенту предоставляет принципал, а также оп­ределиться с расходами на рекламу. При этом любые действия агента в области рекламы должны быть предварительно одобре­ны принципалом.

В договоре следует предусматривать право агента на удержа­ние находящихся у него вещей, принадлежащих принципалу, включая образцы и иные рекламные материалы, имеющие значи­тельную стоимость, в обеспечение своих требований по договору[[29]](#footnote-29). Вместе с тем надо учитывать, что в случае объявления принци­пала банкротом это право агента прекращается, а его требование к принципалу удовлетворяется в пределах стоимости удерживаемых вещей в соответствии со ст. 360 ГК РФ наравне с требова­ниями, обеспеченными залогом.

Агент вправе удерживать причитающиеся ему по договору суммы из всех сумм, поступивших к нему за счет принципала. Од­нако кредиторы последнего, пользующиеся в очередности удовле­творения их требований преимуществом перед залогодержателя­ми, не лишаются права на удовлетворение этих требований из сумм, удержанных агентом.

Командировочные расходы, почтово-телеграфные и иные рас­ходы, понесенные агентом при выполнении им агентских функ­ций, могут быть компенсированы принципалом, но надо также учитывать, что по законодательству многих стран случай, когда принципал принимает на себя большую часть таких расходов аген­та, позволяет трактовать последнего как служащего принципала.

Во всех странах законом или обычаем делового оборота за­прещается любая деятельность агента по продвижению им това­ров, конкурирующими с товарами принципала.

Вместе с тем зарубежная практика идет по пути ограничения во времени и пространстве оговорки о неконкуренции после ис­течения срока действия контракта. Сторонам следует особо про­работать вопрос, связанный с правом агента на вознаграждение, если действие такого запрета не прекращается и по истечении срока контракта[[30]](#footnote-30).

Зарубежная практика допускает совмещение в одном догово­ре сторонами сразу нескольких функций, которые исходя из юридической чистоты договора (на российский лад) надо было бы оформить двумя-тремя самостоятельными договорами. Дело в том, что в ряде случаев агент осуществляет деятельность дистрибь­ютора в отношении тех же товаров и для того же принципала, при­обретая у него товары, которые он затем перепродает как свои.

При этом сложившаяся практика требует, чтобы дистрибьюторская деятельность агента носила эпизодический характер и была второстепенной по отношению к агентской, если она оформляется агентским договором. При этом все, что связано с дистрибьюторской деятельностью, должно оформляться отдель­ными пунктами и по правилам составления дистрибьюторского контракта, так как агент, действующий как дистрибьютор, может столкнуться с применением законодательства о конкуренции, которое распространяется на:

агентов-дистрибьюторов;

агентов-собственников крупных складов товаров, являю­щихся предметом контракта;

агентов, организующих, осуществляющих или обеспечиваю­щих за свой счет бесплатное техническое обслуживание клиен­туры (распространяется и на случай, когда они должны делать это согласно договору);

агентов, которые могут определять или определяют цены или условия сделки[[31]](#footnote-31).

Агент может выступать и в роли консигнатора. В этом случае надо обратить внимание на следующие моменты:

право консигнанта-принципала (собственника товара) забрать весь товар или его часть;

право агента возвратить непроданные товары.

Товар, переданный на консигнацию, должен быть застрахо­ван. Стороны совместно определяют тип страхового полиса и ре­шают, кто из них осуществляет оплату страховых премий. Надо также решить вопросы, касающиеся оплаты других консигнаци­онных расходов (на передачу имущества, поддержание запаса, консервирование товара и т. п.). Подлежат согласованию усло­вия продажи переданных на консигнацию товаров; последствия возможного изменения цены, условий продажи товара в кредит; порядок передачи принципалу причитающихся ему сумм.

В агентском договоре надо также предусмотреть обязанность агента-консигнатора в установленном порядке направить прин­ципалу-консигнанту заверенную инвентарную опись имеющих­ся на складе товаров. Как правило, закладываются в договор пункты, предусматривающие:

порядок пополнения запаса товаров;

правила хранения товара;

право принципала в любое время проверить свои товары, на­ходящиеся у агента.

Обычай делового оборота требует (если договором не преду­смотрено иное), чтобы агент в обязательном порядке предостав­лял принципалу все локальные нормативные правовые акты, связанные с их совместной деятельностью.

В агентском договоре чаще всего предусматривается обязан­ность агента и после прекращения контракта не разглашать све­дений, составляющих коммерческую тайну[[32]](#footnote-32).

Согласно зарубежному законодательству агент считается все же независимым, так как самостоятельно организует свою дея­тельность. По общему правилу он вправе, минуя принципала, приглашать субагентов, которым он выплачивает вознагражде­ние и несет за них ответственность.

Институт субагентуры известен и Гражданскому кодексу РФ[[33]](#footnote-33) (ст. 1009 ГК РФ). В России, если только иное не предусмотрено агентским договором, агент также вправе заключать субагент­ские договоры, оставаясь ответственным перед принципалом за их действия. Более того, ГК РФ допускает, что в агентском до­говоре может быть прямо предусмотрена обязанность агента за­ключить один или оговоренное число субагентских договоров как с указанием, так и без указания конкретных условий.

Поскольку субагент и принципал не находятся в договорных отношениях, то ГК РФ запрещает субагенту заключать с треть­ими лицами сделки от имени принципала, кроме случая передо­верия[[34]](#footnote-34).

Особенностью зарубежного законодательства является "не­понятное" россиянам правило, "ущемляющее права труженика":

с целью предотвращения любой недобросовестной конкуренции каждая из договаривающихся сторон обязуется не привлекать к работе персонал другой стороны[[35]](#footnote-35).

Экзотическими для россиян пунктами договора выглядят та­кие обязанности агента, как:

запрет принимать заказы от клиентов, неплатежеспособность которых известна;

указание агенту соответствующими способами проверить платежеспособность клиентов, заказы которых он должен пере­дать принципалу;

рекомендация, согласно которой суммы, полученные аген­том для принципала, должны храниться на отдельном банков­ском счете[[36]](#footnote-36).

В агентском договоре может быть использован такой инст­румент, известный по договору комиссии, как делькредере. При­нимая на себя делькредере, агент гарантирует принципалу полу­чение полного (или частичного) платежа от клиента. В договоре надо четко оговорить объем и суть гарантируемых операций и, по возможности, способы получения гарантированных сумм. Одновременно должны быть определены условия, при которых долг рассматривается как безнадежный. В законодательстве всех стран наметилась тенденция, которая заключается в том, что сторона по договору (дистрибьютор, дилер, коммерческий пред­ставитель, агент и т. п.) обязана без промедления информиро­вать контрагента о любом нарушении его прав, касающихся то­варных знаков и иных специальных обозначений[[37]](#footnote-37).

Вместе с тем при предоставлении агенту, например, права на использование товарного знака, принадлежащего принципалу, рекомендуется ввести в контракт пункт: "Ни одно из содержа­щихся в контракте положений не может быть истолковано как предоставляющее агенту:

право использовать товарный знак в качестве наименования какой-либо фирмы;

право использовать товарный знак для товаров иных, чем до­говорные товары;

право по истечении срока действия контракта использовать товарный знак в отношении всех других товаров или для любой иной цели".

К сожалению, российское коммерческое, предприниматель­ское, договорное право не знает расхожего за рубежом термина "объем продаж" в его самой распространенной форме — "мини­мальный объем продаж". Если агент не выполнит согласованный сторонами минимум продаж, то его ожидают неприятные по­следствия в виде расторжения контракта, сокращения террито­рии или утраты исключительных прав.

## § 2. Права и обязанности принципала по договору агентирования

В соответствии с агентским договором принципал обязан уплатить агенту вознаграждение в размере и в порядке, установленных в агентском договоре[[38]](#footnote-38).

Ст. 1006 ГК регулирует вопросы, связанные с агентским воз­награждением. Законодатель, защищая интересы агента, устанавливает следую­щее. Если в договоре не предусмотрен размер вознаграждения и он не может быть определен исходя из условия договора, то воз­награждение уплачивается по правилам п. 3 ст. 424 ГК РФ "ис­полнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги".

Однако, как показывает практика, в договоре чаще всего не прорабатываются вопросы, связанные с порядком выплаты воз­награждения. В этом случае в соответствии со ст. 1006 ГК РФ принципал обязан уплатить вознаграждение в течение недели с момента представления ему агентом отчета, если из существа до­говора или обычаев делового оборота не вытекает иной порядок уплаты вознаграждения.

Иное может быть заложено в п. 3 ст. 1008 ГК РФ, предостав­ляющей право принципалу, имеющему возражения по отчету агента, сообщить о них последнему в течение 30 дней со дня по­лучения отчета, если сторонами не установлен иной срок. В про­тивном случае отчет считается принятым.

Следовательно, во избежание разночтения указанных статей ГК РФ в агентском договоре, по мнению В. Н. Белова, следует установить:

дату (наступление события) предоставления агентом отчета принципалу;

максимальный срок для проверки отчета принципалом;

дату выплаты вознаграждения агенту[[39]](#footnote-39).

Зарубежный опыт свидетельствует, что размер и способ ис­числения вознаграждения должны быть тщательно проработаны в контракте особенно когда агент получает "сумму-нетто" (сум­му, очищенную от непредвиденных, расходов, налогов, сборов, пошлин и т. п.).

Размер вознаграждения зависит от активности агента в ходе выполнения договора. Одно дело, найти контрагента для прин­ципала и иное — помогать принципалу на последующих стадиях исполнения договора. Законодательством ряда стран (чаще кон­трактом) устанавливается право агента на получение вознаграж­дения с любых контрактов, заключенных на его территории, не­зависимо от степени его участия. И в зарубежной практике слабо проработан вопрос, связанный с распределением вознагражде­ния между несколькими агентами, способствовавшими заклю­чению конкретного контракта.

В контракте надо определить момент возникновения права на вознаграждение, увязав его с конкретными действиями кли­ента и принципала. Целесообразно уточнить, в какой степени последующие события могут оказать влияние на получение воз­награждения: аннулирование заказа, предоставление отсрочки или скидки, банкротство клиента и т. п.

Многочисленные споры возникают в случаях повторных за­казов, полученных без реального участия агента. Имеющаяся на этот счет рекомендация предлагает устанавливать период време­ни, по истечении которого агент утрачивает автоматически право на вознаграждение за повторный заказ, возникший без его участия[[40]](#footnote-40).

Надо все же учитывать, что законодательство ряда стран пря­мо предоставляет право агенту на комиссионные и в случае воз­никновения повторных заказов без его участия и даже после пре­кращения контракта, но при условии, если первый заказ был организован с его подачи.

Законами ФРГ, Австрии, Франции, Италии, Швейцарии и других стран предусматривается также выплата агенту компен­сационных за утрату клиентуры не по его вине. В других странах, включая Россию, подобное не предусматривается ни законом, ни договором. Для облегчения расчета при возмещении за утрату клиентуры целесообразно приложить к контракту список клиен­тов, имеющихся на договорной территории на момент вступле­ния контракта в силу[[41]](#footnote-41).

В контракте можно проработать и такие вопросы, связанные с вознаграждением агента, как:

его вознаграждение, если он будет оказывать клиентуре ус­луги по послепродажному техническому обслуживанию;

вознаграждение агента, оказывающего расчетные услуги (ко­гда клиенты осуществляют транзитные расчеты через него с принципалом);

специальное вознаграждение агенту за делькредере; при этом указывается, что размер и порядок вознаграждения устанавлива­ются в договоре.

Если размер и/или порядок вознаграждения не урегулирован договором и/или не может быть определен исходя из условий до­говора, то вознаграждение выплачивается после исполнения до­говора в размере, определенном по правилам, содержащимся в п. 3 ст. 424 ГК РФ;

вознаграждение за принятие обязательства по реализации минимального объема продаж и/или его превышение;

гарантированное вознаграждение принципалом, например, за то, что агент сосредоточил свою деятельность только на ис­полнении данного контракта;

право агента на вознаграждение и после окончания контракта. Если договор не был исполнен по причинам, зависящим от принципала, агент сохраняет право на вознаграждение, которое ему должен был выплатить принципал.

Практика свидетельствует, что вознаграждение однозначно связывается с представлением агентом отчета с приложением оп­равдательных финансовых и иных документов. Агентский договор может быть заключен как на конкретный срок, так и без указания срока его действия.

# Глава III. Особенности заключения, изменения и прекращения агентского договора

## § 1. Особенности заключения договора агентирования

Мы выяснили, что в агентском договоре исполнитель-агент обязуется по поручению и за счет своего принципала совершать в его интересах юридические и иные (фактические) действия либо от своего имени, либо от имени принципала. В первом случае взаимоотношения агента и принципала строятся в основном по модели договора комиссии, а во втором - по модели договора поручения. Теперь остановимся подробнее на некоторых особенностях заключения агентского договора.

Если агент по данному договору действует от собственного имени, он и становится стороной сделок, заключенных им с третьими лицами, причем и в том случае, когда эти лица знали о совершении сделки в интересах принципала, а не его агента, либо даже сам принципал вступил с третьим лицом - контрагентом по сделке в непосредственные отношения по ее исполнению. Лишь после заключения сделки агент должен будет передать права и обязанности по ней своему принципалу. Такой подход характерен для договора комиссии (ср. абз. 2 п. 1 ст. 1005 и абз. 2 п. 1 ст. 990 ГК). Статья 1011 Кодекса позволяет применять к указанным отношениям правила о договоре комиссии, если они не противоречат специальным правилам закона об агентском договоре или существу этого договора. В связи с этим нормы об агентском договоре не содержат предписаний, например, о правовом режиме имущества, переданного агенту принципалом для реализации или приобретенного агентом для принципала, или о порядке передачи агентом принципалу прав и обязанностей по заключенным в интересах последнего сделкам, поскольку указанные вопросы решаются согласно правилам о договоре комиссии[[42]](#footnote-42).

Если же агент по условиям заключенного с принципалом договора действует от его имени, права и обязанности по заключенным агентом с третьими лицами сделкам возникают сразу непосредственно у принципала, минуя агента. Такой подход характерен для договора поручения (ср. абз. 3 п. 1 ст. 1005 и п. 1 ст. 971 ГК).

Вместе с тем ни в первом, ни во втором случае агентский договор не может быть сведен к традиционному договору поручения или комиссии. Прежде всего, в обоих случаях предметом агентского договора становится совершение не только юридических действий (и тем более не только сделок, как в договоре комиссии), но и "иных", то есть фактических, действий.

Агентский договор предполагает возможность заключения агентом субагентского договора с возложением исполнения обязательств по этому договору на третье лицо, если только такая возможность прямо не исключена соглашением его участников. Это сближает его с договором комиссии (ср. п. 1 ст. 1009 и п. 1 ст. 994 ГК), однако субагент лишен права на заключение сделок от имени принципала, за исключением особых обстоятельств, предусмотренных п. 1 ст. 187 ГК для случаев передоверия, что характерно для отношений поручения (ср. п. 2 ст. 1009 и п. 1 ст. 976).

Агентский договор, как и договор комиссии, всегда является возмездным, в том числе и в случаях выступления агента от имени принципала (по модели отношений поручения, которые в классическом виде отнюдь не предполагаются возмездными). Агентский договор, как и договор комиссии, может предусматривать условия об ограничении действий агента или принципала определенной территорией (ср. пп. 1 и 2 ст. 1007 и п. 2 ст. 990 ГК), в том числе и при оформлении его по модели отношений поручения. Агентский договор нельзя признать лично-доверительным, поскольку он, в частности, не предусматривает возможности одностороннего безмотивного отказа от исполнения его условий (что также сближает его с договором комиссии).

В целом агентский договор по своему содержанию ближе к договору комиссии как к договору, оформляющему торговое (коммерческое) посредничество, чем к договору поручения. Однако он весьма существенно отличается от комиссии, допуская возможность совершения как юридических, так и фактических действий непосредственно от имени принципала (представляемого). Нельзя также утверждать, что агентский договор стал результатом соединения договоров поручения и комиссии, ибо ему присущи особые черты, отсутствующие у этих разновидностей договоров.

## § 2. Особенности изменения и прекращения договора агентирования

Гражданский Кодекс Российской Федерации предусматривает определённые условия, при которых возможно прекращения агентского договора.

Прекращение агентского договора имеет свои особенности, отличающие его от договоров комиссии и поручения. По договору поручения любая из сторон может в любое время прекратить отношения. По договору комиссии такое же право принадлежит комитенту. Что касается агентского договора, то он может быть прекращен отказом любой стороны от исполнения договора, но лишь постольку, поскольку договор заключен без определения срока окончания его действия. Другие основания прекращения агентского договора совпадают с основаниями, установленными для прекращения договоров поручения и комиссии[[43]](#footnote-43).

Агентский договор, заключенный на определенный срок, прекращается по истечении этого срока, а бессрочный договор может быть прекращен путем одностороннего отказа любого из контр­агентов от его дальнейшего исполнения[[44]](#footnote-44). Основаниями его пре­кращения может также стать признание агента - физического лица недееспособ­ным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим, а также несо­стоятельным (банкротом). В этом случае агент не может самостоятельно высту­пать в имущественном обороте. Агент­ский договор прекращается со смертью гражданина, бывшего агентом (посколь­ку его возможные наследники, как пра­вило, не смогут выступить в этом каче­стве, закон не обязывает их быть право­преемниками в таких отношениях), а также при ликвидации юридического лица - агента или принципала (ибо в та­кой ситуации правопреемство исключа­ется). Реорганизация юридического лица - стороны агентского договора не влечет прекращения договора, ибо обя­занности реорганизованного юридиче­ского лица переходят к его правопреем­нику (а сам договор не имеет лично-до­верительного характера)[[45]](#footnote-45).

В ст. 1010 ГК РФ в качестве одного из оснований для пре­кращения агентского договора назван отказ одной из сторон от исполнения договора, заключенного без определенного срока его окончания.

Если учесть, что к агентским отношениям применяются пра­вила о договорах поручения и комиссии, то в п. 3 ст. 977 ГК РФ имеем, что сторона, отказывающаяся от договора поручения, предусматривающего действия поверенного в качестве коммер­ческого представителя, должна уведомить другую сторону о пре­кращении договора не позднее чем за 30 дней[[46]](#footnote-46).

Сказанное выше подтверждает, что правовое положение агента и коммерческого представителя в анализируемой части различно. Так как нет прямого указания, то возникает вопрос о правомерности распространения на агентские отношения пра­вил договора комиссии, предусматривающих, что если договор заключен без указания срока его действия, то сторона, отказы­вающаяся от договора, должна об этом предупредить другую сто­рону не менее чем за 30 дней (п. 2 ст. 1003 и п. 1 ст. 1004 ГК РФ).

Обращение к зарубежной практике показывает, что в анало­гичной ситуации возможны три решения:

предусматривается законом обязательное предварительное пре­дупреждение контрагента не менее чем за 30, 40, 50, 60 и более дней;

срок предварительного уведомления законодательно увязы­вают с концом месяца, квартала, полугодия;

законодательство подавляющего большинства стран допускает прекращение срока действия контракта без предварительного уве­домления (такое возможно и для контракта, заключенного на срок), но при наличии "уважительных причин". Так как стороны уважительные причины понимают по-разному, их обязательно надо оговорить в контракте и уточнить, идет ли речь о пример­ном или исчерпывающем перечне. Последнее предпочтительнее.

# Заключение

Мы рассмотрели некоторые вопросы, связанные с договором агентирования. Подведём итоги.

Институт агентирования является новым для российского гражданского законодательства, поэтому все правила, закрепленные в гл. 52, не имеют аналогов в ГК 1964.

Агентирование оформляется соответствующим договором, именуемым агентским. Данный договор является разновидностью договора услуг. В основном услуги по агентскому договору относятся к числу юридических, однако в отличие от договоров поручения и комиссии, которыми опосредствуется предоставление только юридических услуг, агентский договор будет иметь более широкую сферу применения, поскольку в рамках этого договора могут предоставляться и другие услуги.

В большинстве случаев агентский договор используется в сфере предпринимательской деятельности. Тем не менее он может применяться и для получения или оказания услуг, не связанных с предпринимательской деятельностью.

Агентский договор может строиться или по модели договора поручения, или по модели договора комиссии. И в том, и в другом случае агент обязуется совершать определенные действия по поручению другой стороны (принципала) и за его счет. Однако в одном случае агент совершает действия, например сделки, от своего имени, как по договору комиссии. В другом случае, напротив, - от имени принципала, как по договору поручения. Если сделка совершена агентом от своего имени, то стороной в этой сделке выступает сам агент с последующей передачей прав и обязанностей принципалу. Если сделка совершена агентом от имени принципала, стороной сделки является принципал, которому с самого начала принадлежат права и обязанности. Не следует, однако, упускать из виду, что независимо от того, действует ли агент по схеме договора поручения или по схеме договора комиссии, его действия могут выходить за рамки и того, и другого договоров, поскольку содержание агентского договора может быть шире любого из них.

Полномочия агента могут быть определены договором конкретно, путем перечисления поручаемых ему действий, либо в общем виде, с передачей агенту общих полномочий на совершение сделок от имени принципала. В этом случае агент может совершать любые сделки, которые мог бы совершить сам принципал, если их совершение не противоречит существу агентского договора. Договор с передачей общих полномочий должен быть заключен в письменной форме. В этом случае принципал, каким-либо образом ограничивший полномочия агента, не может ссылаться на эти ограничения, если не докажет, что третье лицо знало или должно было о них знать.

Агентский договор может быть заключен как на определенный срок, так и без указания периода действия. Это означает, что агентский договор может действовать как постоянный или длительный. Особенности отдельных видов агентского договора могут быть предусмотрены только законом. Агентский договор является консенсуальным и возмездным.

Принципал всегда обязан уплатить агенту вознаграждение. Если его размер и порядок не установлены законом, оплата агентского вознаграждения производится по правилам, установленным п.3 ст.424 ГК. Это означает, что агентский договор считается заключенным и тогда, когда в нем отсутствуют условия о размере и порядке выплаты вознаграждения.

Агентский договор может быть заключен без ограничений прав принципала и агента, предусмотренных статьей 1007 ГК РФ, или с введением в него таких ограничений. Ограничения могут быть двусторонними или односторонними, т.е. они могут касаться либо принципала или агента, либо и того, и другого. Для принципала ограничения выражаются в обязательстве не заключать аналогичных договоров с другими агентами либо воздерживаться от самостоятельного осуществления аналогичной деятельности на данной территории. Для агента ограничения состоят в обязательстве не заключать с другими принципалами аналогичных договоров на определенной территории.

Агент в соответствии с договором обязан предоставлять принципалу отчёты. Регулирование отчетов агента является весьма важным для данного договора, поскольку его полномочия могут быть весьма широкими, действует он самостоятельно и, возможно, в течение учительного времени. Отчеты агента перед принципалом являются важным средством обеспечения интересов последнего, поэтому обязанность предоставления отчета существует независимо от того, предусмотрена ли она договором. Договором могут быть установлены лишь порядок и сроки представления отчетов. К отчету должны быть приложены также доказательства произведенных агентом расходов, однако данное правило является диспозитивным. Принципал должен сообщить агенту об имеющихся у него возражениях по отчету в течение тридцати дней. В противном случае отчет считается принятым, однако правило о продолжительности срока является диспозитивным.

Агент вправе заключить субагентский договор с другим лицом, т.е. передать свои полномочия субагенту, оставаясь ответственным за его действия перед принципалом. Однако основным договором заключение субагентского договора может быть запрещено. Договором может быть предусмотрен порядок установления субагентских отношений. Субагентский договор может быть заключен на условиях основного договора или с указанием иных его конкретных условий.

Прекращение агентского договора имеет свои особенности, отличающие его от договоров комиссии и поручения. По договору поручения любая из сторон может в любое время прекратить отношения. По договору комиссии такое же право принадлежит комитенту. Что касается агентского договора, то он может быть прекращен отказом любой стороны от исполнения договора, но лишь постольку, поскольку договор заключен без определения срока окончания его действия. Другие основания прекращения агентского договора совпадают с основаниями, установленными для прекращения договоров поручения и комиссии.

Поскольку отношения по агентскому договору строятся либо по модели договора поручения, либо по модели договора комиссии, к ним соответственно применяются правила, установленные для того либо другого договора.

# Список использованных источников и литературы

1. Андреев С.Е., Сивачева И.А., Федотова А.И. Договор: заключение, изменение, расторжение. М., 1997.
2. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование. М., 2001.
3. Белов В. Н. Я – индивидуальный предприниматель. М., 2000.
4. Брагинский М.И. О нормативном регулировании договоров // Журнал российского права. 1997. № 1.
5. Витрянский В. В. Гражданский кодекс о договоре // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. 1995. № 10
6. Витрянский В. В. Существенные условия договора // Хозяйство и право. 1998. № 7.
7. Гражданское право: Учебник. Ч. 1. Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. М., 1998.
8. Гражданское право. Часть 1: Учебник. Под ред. А. Г. Калпина, А. И. Масляева. М., 1997.
9. Гражданское право: В 2 т. Том II. Полутом 1: Учебник / Отв. ред. проф. Е. А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2000.
10. Договорное право. Общие положения. Брагинский М. И., Витрянский В. В. М., 1997.
11. Кабалкин А. Изменение и расторжение договора // Российская юстиция. 1996. № 10.
12. Кабалкин А. Толкование и классификация договоров // Российская юстиция. 1996. № 7.
13. Кабалкин А. Понятие и условия договора // Российская юстиция. 1996. № 6.
14. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). Изд. 3-е, испр. и доп. / Руководитель авторского коллектива и ответственный редактор доктор юридических наук, профессор О. Н. Садиков. М., 1998.
15. Комментарий к части второй Гражданского Кодекса Российской Федерации для предпринимателей. Редакторы: Т. Брагинская, В. Кузнецов, Л. Синюхина. М, 1996.
16. Мушинский В. О. Основы гражданского права. М., 1996.
17. Плиев Э. Г. Отдельные проблемы гражданско-правового регулирования предпринимательства в России. Учебное пособие. М., 1998.
18. Панченко С. И. Договоры, комиссии, поручения и агентирования // Налоговый вестник. 1998. № 2.
19. Романец. Общая характеристика договоров оказания юридических услуг (поручение, комиссия, агентирование) // Законодательство. 2001. № 1.
20. Суханов А. Е. Агентский договор // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 12.
21. Юридическая энциклопедия. Под редакцией кандидата юридических наук Тихомирова М. Ю. Издательство М., 1997.
1. ГК РФ. Ст. 420, п. 1. [↑](#footnote-ref-1)
2. Романец. Общая характеристика договоров оказания юридических услуг (поручение, комиссия, агентирование) // Законодательство. 2001. N 4. [↑](#footnote-ref-2)
3. Юридическая энциклопедия. Под редакцией кандидата юридических наук Тихомирова М. Ю. Издательство М., 1997; Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). Изд. 3-е, испр. и доп. / Руководитель авторского коллектива и ответственный редактор доктор юридических наук, профессор О. Н. Садиков. М., 1998; Комментарий к части второй Гражданского Кодекса Российской Федерации для предпринимателей. Редакторы: Т. Брагинская, В. Кузнецов, Л. Синюхина. М, 1996. [↑](#footnote-ref-3)
4. Андреев С.Е., Сивачева И.А., Федотова А.И. Договор: заключение, изменение, расторжение. М., 1997; Гражданское право: Учебник. Ч. 1. Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. М., 1998; Гражданское право. Часть 1: Учебник. Под ред. А. Г. Калпина, А. И. Масляева. М., 1997; Гражданское право: В 2 т. Том II. Полутом 1: Учебник / Отв. ред. проф. Е. А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2000; Договорное право. Общие положения. Брагинский М. И., Витрянский В. В. М., 1997; Мушинский В. О. Основы гражданского права. М., 1996; Плиев Э. Г. Отдельные проблемы гражданско-правового регулирования предпринимательства в России. Учебное пособие. М., 1998. [↑](#footnote-ref-4)
5. Брагинский М.И. О нормативном регулировании договоров // Журнал российского права. 1997. № 1; Витрянский В. В. Гражданский кодекс о договоре // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. 1995. № 10; Витрянский В. В. Существенные условия договора // Хозяйство и право. 1998. № 7; Кабалкин А. Изменение и расторжение договора // Российская юстиция. 1996. № 10; Кабалкин А. Толкование и классификация договоров // Российская юстиция. 1996. № 7; Кабалкин А. Понятие и условия договора // Российская юстиция. 1996. № 6; Панченко С. И. Договоры, комиссии, поручения и агентирования // Налоговый вестник. 1998. № 2; Романец. Общая характеристика договоров оказания юридических услуг (поручение, комиссия, агентирование) // Законодательство. 2001. № 1; Суханов А. Е. Агентский договор // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 12. [↑](#footnote-ref-5)
6. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование. М., 2001. [↑](#footnote-ref-6)
7. Суханов А. Е. Агентский договор // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 12. С. 112. [↑](#footnote-ref-7)
8. ГК РФ. Ст. 421, п. 3. [↑](#footnote-ref-8)
9. Панченко С. И. Договоры, комиссии, поручения и агентирования // Налоговый вестник. 1998. № 2. С. 160. [↑](#footnote-ref-9)
10. Там же. С. 160. [↑](#footnote-ref-10)
11. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование. М., 2001. С. 18. [↑](#footnote-ref-11)
12. Там же. С. 18. [↑](#footnote-ref-12)
13. Там же. С. 18. [↑](#footnote-ref-13)
14. ГК РФ. Ст. 990, п. 2. [↑](#footnote-ref-14)
15. ГК РФ. Ст. 1007. [↑](#footnote-ref-15)
16. ГК РФ. Ст. 1007, п. 1. [↑](#footnote-ref-16)
17. Там же. [↑](#footnote-ref-17)
18. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование. М., 2001. С. 19. [↑](#footnote-ref-18)
19. ГК РФ. Ст. 1007, п. 2. [↑](#footnote-ref-19)
20. ГК РФ. Ст. 1005, п. 1, абз. первый. [↑](#footnote-ref-20)
21. ГК РФ. Ст. 1005, п. 1, абз. второй. [↑](#footnote-ref-21)
22. Ср. абз. второй п. 1 ст. 990 ГК РФ. [↑](#footnote-ref-22)
23. ГК РФ. Ст. 1011. [↑](#footnote-ref-23)
24. Суханов А. Е. Агентский договор // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 12. С. 112-113. [↑](#footnote-ref-24)
25. Там же. С. 113. [↑](#footnote-ref-25)
26. Суханов А. Е. Агентский договор // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 12. С. 114. [↑](#footnote-ref-26)
27. На это обращает внимание В. Н. Белов (Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование. М., 2001. С. 19). [↑](#footnote-ref-27)
28. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование. С. 19. [↑](#footnote-ref-28)
29. Там же. С. 19-20. [↑](#footnote-ref-29)
30. Там же. С. 20. [↑](#footnote-ref-30)
31. Там же. С. С. 20-21. [↑](#footnote-ref-31)
32. Там же. С. 22. [↑](#footnote-ref-32)
33. ГК РФ. Ст. 1009. [↑](#footnote-ref-33)
34. По правилам п. 1 ст. 187 и ст. 976. [↑](#footnote-ref-34)
35. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование. С. 23. [↑](#footnote-ref-35)
36. Там же. [↑](#footnote-ref-36)
37. Там же. С. 23-34. [↑](#footnote-ref-37)
38. ГК РФ. Ст. 1006. [↑](#footnote-ref-38)
39. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование. С. 25. [↑](#footnote-ref-39)
40. Там же. С. 25-26. [↑](#footnote-ref-40)
41. Там же. С. 26. [↑](#footnote-ref-41)
42. Комментарий к части второй Гражданского Кодекса Российской Федерации для предпринимателей. Редакторы: Т. Брагинская, В. Кузнецов, Л. Синюхина. М, 1996. [↑](#footnote-ref-42)
43. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). Изд. 3-е, испр. и доп. / Руководитель авторского коллектива и ответственный редактор доктор юридических наук, профессор О. Н. Садиков. М., 1998. [↑](#footnote-ref-43)
44. ГК РФ. Ст. 110. [↑](#footnote-ref-44)
45. Суханов А. Е. Агентский договор // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 12. С. 115. [↑](#footnote-ref-45)
46. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование. М., 2001. С. 27. [↑](#footnote-ref-46)