**Содержание.**

[Введение. 3](#_Toc105925354)

[1. Понятие агентского договора. 5](#_Toc105925355)

[2. Содержание агентского договора. 8](#_Toc105925356)

[2.1. Обязанности агента. 8](#_Toc105925357)

[2.2. Права агента. 12](#_Toc105925358)

[2.3. Обязанности принципала. 13](#_Toc105925359)

[2.4. Права принципала. 18](#_Toc105925360)

[2.5. Агентские риски. 19](#_Toc105925361)

[2.6. Ответственность сторон в агентском договоре. 19](#_Toc105925362)

[3. Заключение, исполнение и прекращение агентского договора. 22](#_Toc105925363)

[3.1. Заключение агентского договора. 22](#_Toc105925364)

[3.2. Исполнение агентского договора. 24](#_Toc105925365)

[3.3. Прекращение агентского договора. 25](#_Toc105925366)

[4. Отличие агентских договоров от смежных договоров. 27](#_Toc105925367)

[Заключение. 35](#_Toc105925368)

[Список использованной литературы. 38](#_Toc105925369)

[Приложение. 41](#_Toc105925370)

# Введение.

Агентский договор - явление относительно новое для российского законодательства. Несмотря на то что в России в период НЭПа было принято и некоторое время действовало Постановление СНК СССР от 1925 г. “О торговых агентах”, в кодифицированном акте агентский договор впервые получил свое законодательное закрепление с принятием части второй Гражданского кодекса РФ.

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

Агентирование оформляется соответствующим договором, именуемым агентским.

Агентскому договору посвящена глава 52 Кодекса. Из смысла ст. 1011 ГК РФ, которая прямо указывает, что к отношениям, вытекающим из агентского договора, соответственно применяются правила, предусмотренные главой “Поручение” и главой 51 “Комиссия”, следует, что в принципе агентский договор призван объединить и расширить возможности договоров поручения и комиссии. Вместе с тем не подлежат применению правила, содержащиеся в упомянутых главах, которые противоречат положениям главы 52 либо существу агентского договора.

Вопросы правового регулирования агентского договора в силу особой распространенности таких отношений в международной торговле привлекали к себе внимание международных организаций, начиная с первой половины XX столетия. С 1935 года параллельно с разработкой универсальной конвенции по международной купле-продаже Международным институтом по унификации частного права (УНИДРУА) началась работа над подготовкой материально-правовых норм, регулирующих отношения представительства в международной торговле. В 40-ые годы под эгидой Ассоциации международного права и Института международного права начался процесс унификации коллизионных вопросов данных отношений. К разработке руководства по составлению международного торгового агентского соглашения и проформы такого договора обращалась Международная торговая палата. Различными неправительственными международными организациями и национальными общественными организациями разработано несколько типовых соглашений по данному вопросу.

Актуальность данной проблемы и стремление к гармонизации национальных законодательств заставили обратиться к данной теме и различные региональные международные организации. Работа, начатая Комиссией по вопросам изучения унификации права в 1958 году, завершилась в 1973 году подписанием Конвенции Бенилюкс относительно агентского соглашения. В рамках ЕС в 1986 году была принята Директива Совета ЕС о гармонизации законодательства государств - участников по вопросам независимых торговых агентов, разработка которой велась с 60-ых годов. Последнее десятилетие ознаменовано принятием во всех европейских государствах новых национальных законодательных актов о коммерческих агентах. Об актуальности темы свидетельствует и внесение норм об агентировании в новое гражданское законодательство Российской Федерации.

Цель курсовой работы состоит в том, чтобы выявить содержание такого правового института как агентирование.

# 1. Понятие агентского договора.

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

Конструкция агентского договора в российском праве преследует цель гражданско-правового оформления отношений, в которых посредник (представитель) совершает в чужих интересах как сделки и другие юридические действия (что характерно для отношений поручения и комиссии), так одновременно и действия фактического порядка, не создающие правоотношений принципала с третьими лицами. 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). В таких и аналогичных им 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 (п. 3 ст. 421 ГК). Институт агентского договора позволяет значительно упростить такую ситуацию.

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 (абз. 1 п. 1 ст. 1005 ГК)[[1]](#footnote-1).

Агентский договор по своей юридической природе является -консенсуальным, возмездным (договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, является возмездным.) Агентское соглашение относится к категории возмездных договоров. Поэтому, за выполненные по агентскому соглашению действия агент получает от принципала агентское вознаграждение, размер и порядок уплаты которого также должен быть оговорен договором между ними (статья 1006 ГК РФ).

Например, размер подобного вознаграждения может быть определен соглашением сторон одним из следующих способов:

1) в процентах к объему реализации товаров (работ, услуг) принципала. При этом база для исчисления вознаграждения может оговариваться как общая величина продаж, так и в части оплаченных покупателями товаров (работ, услуг);

2) в процентах от стоимости приобретаемого имущества (заказываемых работ или услуг);

3) в твердых суммах (относящихся как к договору в целом, так и выплачиваемых по отдельным календарным периодам);

4) иные варианты, оговоренные договором.

-двусторонним.

Элементы агентского договора: стороны, предмет, форма, срок

Сторонами агентского соглашения как я уже упоминала выше являются агент (юридическое лицо, принимающее на себя обязательство по распространению, продвижению и реализации соответствующей продукции) и принципал (юридическое лицо, уполномочивающее агента на совершение определенных действий и предоставляющее продукцию).

Однако в любом случае агентский договор не может быть сведен к традиционным договорам комиссии или поручения, ибо ему присущи черты, которые отсутствуют у обоих названных договоров. Прежде всего, речь идет о предмете агентского договора, который, как я уже отмечала, составляет совершение агентом не только юридических, но и фактических действий. Кроме того, данный договор всегда имеет длящийся характер, поскольку агент обязуется совершать, а не совершить для принципала какие-либо действия, и, следовательно, не может быть заключен для совершения агентом какой-либо одной конкретной сделки.

Закон не содержит специальных требований к форме данного договора, однако право на совершение агентом юридических действий от имени принципала должно оформляться либо доверенностью, либо письменным договором, содержащим полномочия агента (что характерно для отношений коммерческого представительства - п. 3 ст. 184 ГК). Но в отличие от него в агентском договоре допускается указание общих полномочий агента на совершение сделок от имени принципала без конкретизации их характера (поскольку в момент заключения такого длящегося договора далеко не всегда возможно определить характер возможных сделок). В этом случае принципал не вправе отказаться от прав и обязанностей по совершенным для него сделкам, ссылаясь на отсутствие у агента конкретных полномочий (если только не докажет, что контрагент по сделке при ее совершении знал или должен был знать об ограничении полномочий агента). Иначе говоря, в такой ситуации практически невозможно ставить вопрос о выходе агента за пределы данных ему полномочий (ср. п. 1 ст. 183 ГК).

# 2. Содержание агентского договора.

# 2.1. Обязанности агента.

Содержание агентского договора образуют права и обязанности сторон.

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.

Агентский договор, подобно договору комиссии, может предусматривать условия об ограничении действий как агента, так и принципала определенной территорией (ср. п. 1 и 2 ст. 1007 и п. 2 ст. 990 ГК), в том числе и для случаев его оформления по модели отношений поручения. Такие ограничения в форме запрета агенту заключать однородные по предмету агентские договоры с другими принципалами (а принципалу - с другими агентами) обычно преследуют цель контроля той или иной сферы соответствующего рынка (конечно, с соблюдением требований антимонопольного законодательства). Они не могут ограничивать круг третьих лиц - контрагентов по сделкам, заключаемым агентом, ибо в ином случае определенная категория лиц заранее исключается из числа потребителей (покупателей, заказчиков) товаров, работ или услуг, предоставляемых с помощью агента.[[2]](#footnote-2) Поэтому такие условия агентского договора объявлены ничтожными (п. 3 ст. 1007 ГК).

В ходе исполнения агентского договора агент обязан представлять принципалу отчеты в порядке и в сроки, которые предусмотрены договором. При отсутствии в договоре соответствующих условий отчеты представляются агентом по мере исполнения им договора либо по окончании действия договора. Если агентским договором не предусмотрено иное, к отчету агента должны быть приложены необходимые доказательства расходов, произведенных агентом за счет принципала.

Принципал, имеющий возражения по отчету агента, должен сообщить о них агенту в течение тридцати дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок. В противном случае отчет считается принятым принципалом.

Регулирование отчетов агента является весьма важным для данного договора, поскольку его полномочия могут быть весьма широкими, действует он самостоятельно и, возможно, в течение длительного 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.

Приведу пример из арбитражной практики.

Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации рассмотрел протест первого заместителя Председателя Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации на постановление апелляционной инстанции Арбитражного суда Иркутской области от 25.10.2000 по делу № А19-4348/00-23 и постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 25.12.2000 по тому же делу.

Президиум установил следующее.

Товарищество с ограниченной ответственностью “Производственно-технологический центр “Иркутскагрохим” обратилось в Арбитражный суд Иркутской области с иском к Главному управлению сельского хозяйства администрации Иркутской области о взыскании задолженности за поставленную продукцию, неустойки за просрочку оплаты и процентов за пользование чужими денежными средствами (в долларах США). Всего сумма иска с учетом ее последующего уточнения составила 9627101 рубль исходя из курса, установленного Банком России на 15.06.2000г.

Решением от 03.07.2000г. исковые требования удовлетворены частично: с управления взыскан долг в заявленной сумме, неустойка, уменьшенная на основании статьи 333  Гражданского кодекса Российской Федерации. В остальной части иска отказано.

Постановлением апелляционной инстанции от 25.10.2000г. решение отменено, в иске отказано[[3]](#footnote-3).

Федеральный арбитражный суд Восточно-Сибирского округа постановлением от 25.12.2000 постановление апелляционной инстанции оставил без изменения.

В протесте первого заместителя Председателя Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации предлагается постановления апелляционной и кассационной инстанций в части отказа во взыскании долга отменить, решение суда первой инстанции в этой части оставить в силе.

Рассмотрев протест, Президиум не находит оснований для его удовлетворения по следующим основаниям.

Как видно из материалов дела, общество “Иркутскагрохим” (агент) и управление (принципал) заключили агентский договор от 24.04.97г. № 5-13, по условиям которого агент обязался от своего имени приобрести и поставить сельскохозяйственным предприятиям области химические средства защиты растений (СЗР) на 316416 долларов США, а принципал - оплатить агенту их стоимость в срок до 01.08.97.

Агент исполнил свои обязательства, заключив контракт с иностранным поставщиком и в соответствии с агентским договором по разнарядке принципала поставил сельхозпредприятиям названную продукцию.

Выполнение агентом обязательств подтверждено двусторонним актом сдачи-приемки работ (услуг) от 03.06.97г., в котором указано, что агент поставил СЗР на сумму 2490638700 рублей (неденоминированных) с учетом вознаграждения и налога на добавленную стоимость. Сумма долга за вычетом торговой надбавки перечислена агенту принципалом в течение 1997 - 1999 годов.

Пунктом 3.2 договора агенту предоставлено право устанавливать торговую наценку на СЗР, но не более 10,3 процента, включающих в себя и его расходы по исполнению договора. Данное условие арбитражные суды правильно истолковали как условие о вознаграждении агента.

Пунктом 2.1. агентского договора определен порядок уплаты вознаграждения, согласно которому агент на основании представленной принципалом разнарядки обязан заключить договоры на поставку СЗР с сельскохозяйственными предприятиями области и отпустить им продукцию при условии предварительной оплаты ими расходов по приемке, хранению и отгрузке (10,3 процента от стоимости) и наличии договора о возврате 40 процентов от стоимости продукции на счет принципала.

Поскольку это поручение принципала агентом не выполнено, суды апелляционной и кассационной инстанций обоснованно пришли к выводу об отсутствии у общества Иркутскагрохим права претендовать на получение оставшейся суммы долга.

При рассмотрении исковых требований в части применения мер ответственности к ответчику суд первой инстанции необоснованно посчитал, что договором предусмотрена неустойка за несвоевременную оплату.

Суды апелляционной и кассационной инстанций правильно истолковали пункт 4.2 договора, в силу которого ответственность за просрочку платежа установлена не в виде неустойки, а путем уплаты иного размера процентов, нежели предусмотрено статьей 395 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Всесторонне исследовав причины ненадлежащего исполнения ответчиком обязательств, в том числе из-за невыделения денежных средств из бюджета, и принимавшиеся им меры к погашению задолженности, суды апелляционной и кассационной инстанций пришли к обоснованному выводу об отсутствии со стороны управления пользования чужими денежными средствами. Поэтому правомерно отказали во взыскании предусмотренных договором процентов.

# 2.2. Права агента.

Агент вправе в целях исполнения договора заключить субагентский договор с другим лицом, оставаясь ответственным за действия субагента перед принципалом. В агентском договоре может быть предусмотрена обязанность агента заключить субагентский договор с указанием или без указания конкретных условий такого договора. Субагентский договор может быть заключен на условиях основного договора или с указанием иных его конкретных условий.

Субагент не вправе заключать с третьими лицами сделки от имени лица, являющегося принципалом по агентскому договору, за исключением случаев, когда в соответствии с пунктом 1 статьи 187 Гражданского Кодекса субагент может действовать на основе передоверия. Порядок и последствия такого передоверия определяются по правилам, предусмотренным статьей 976 Гражданского Кодекса, т.е. [[4]](#footnote-4)доверитель вправе отвести заместителя, избранного поверенным. Если возможный заместитель поименован в договоре, поверенный не отвечает ни за его выбор, ни за ведение им дел. Если право передать исполнение поручения другому лицу в договоре не предусмотрено либо предусмотрено, но заместитель в нем не поименован, поверенный отвечает за выбор заместителя.

# 2.3. Обязанности принципала.

Принципал обязан выдать агенту соответствующие полномочия и снабдить его средствами, необходимыми для исполнения данного ему поручения, ибо как юридические, так и фактические действия агент всегда совершает за счет принципала.

Принципал также обязан уплатить агенту вознаграждение за совершенные в его интересах действия. Размер вознаграждения определяется соглашением сторон, а при его отсутствии устанавливается применительно к суммам, которые при сравнимых обстоятельствах обычно взимаются за аналогичные услуги (ч. 2 ст. 1006, п. 3 ст. 424 ГК). Порядок и сроки оплаты вознаграждения также определяются договором, а при отсутствии в нем специальных указаний вознаграждение должно быть выплачено агенту в недельный срок с момента представления принципалу отчета о выполнении поручения за соответствующий период (если иной порядок оплаты не вытекает из существа договора или обычаев делового оборота).

Возникает вопрос, может ли принципал ссылаться на недействительность сделок, заключенных агентом от имени и за счет принципала, в том случае, если соответствующая доверенность агенту не выдавалась?

Глава 52 ГК РФ, регулирующая правоотношения, вытекающие из договора агентирования, устанавливает, что 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.

В том случае, когда агент действует от имени и за счет принципала, на заключенный сторонами агентский договор распространяются правила, предусмотренные главой 49 ГК РФ, касающиеся договора поручения, сторонами которого являются доверитель и поверенный. Согласно пункту 1 статьи 975 ГК РФ доверитель обязан выдать поверенному доверенность на совершение юридических действий, предусмотренных договором поручения. Следовательно, обязанность выдать соответствующую доверенность при заключении договора агентирования, устанавливающего необходимость выдачи доверенности, лежит на принципале.

Если доверенность, необходимость выдачи которой установлена договором, не будет выдана принципалом, агент может требовать от принципала возмещения убытков, причиненных ему в связи с неисполнением принципалом своих обязанностей по договору.

Кроме того, пункт 2 статьи 1005 ГК РФ устанавливает, что в случаях, когда в агентском договоре, заключенном в письменной форме, 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, если не докажет, что третье лицо знало или должно было знать об ограничении полномочий агента.

Таким образом, если принципал по какой-либо причине не выдаст соответствующую доверенность, полномочия агента будут определяться из тех конкретных либо общих полномочий, которые сформулированы договором, а сделки, заключенные агентом с третьими лицами, будут считаться заключенными с соблюдением установленных законом требований.

Приведу пример из арбитражной практики РФ.

Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №3152/04 15 июня 2004 г.

Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации рассмотрел заявление общества с ограниченной ответственностью "Морской специализированный порт "Витино" о пересмотре в порядке надзора решения Арбитражного суда Мурманской области от 30.07.2003г. по делу №A42-2872/03-30 и постановления Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 16.12.2003г. по тому же делу.

Президиум установил следующее.

ООО "Морской специализированный порт "Витино" обратилось в Арбитражный суд Мурманской области с иском к OAO "Мурманское морское пароходство" о взыскании задолженности по оплате услуг буксирного обеспечения ошвартовки судов.

Определением суда от 26.05.2003г. к участию в деле в качестве третьего лица привлечено закрытое акционерное общество "Морское агентство "Арктик Танкер".

Исковые требования о взыскании задолженности обоснованы следующими обстоятельствами. В период с 25.01.2002г. по 21.05.2002г. в порт осуществлены заходы танкеров, судовладельцем которых в указанный период в соответствии со статьей 8 Кодекса торгового Российской Федерации являлось пароходство.

Соответствующие заявки по оказанию буксирных услуг (наряды на буксир) подавались законными представителями судовладельца капитанами судов. Факт оказания услуг подтверждается подписанием капитанами судов нарядов по окончании работ.

Порт оказанные услуги предъявил к оплате судовому агенту пароходства - агентству в составе дисбурсментских счетов по тарифам, утвержденным приказом генерального директора порта от 18.01.2002г. №18-к.

Пароходство услуги оплатило частично, не согласившись с тарифами, установленными портом, а также не приняло на себя оплату буксирных услуг по двум судам, не принадлежащим пароходству. Данное обстоятельство послужило поводом для обращения порта с иском к пароходству о взыскании задолженности.

Решением суда первой инстанции от 30.07.2003г. в иске отказано. Суд со ссылкой на положения статьи 1005 Гражданского кодекса Российской Федерации пришел к выводу, что пароходство является ненадлежащим ответчиком, поскольку агентское обслуживание судов судовладельца в порту осуществлялось агентством на основании заключенного между ним и пароходством договора от 09.02.2000г. №514 на агентское обслуживание судов. Согласно условиям данного договора агент принял на себя обязательства от своего имени, по поручению и за счет пароходства совершать юридические и иные действия, связанные с обслуживанием судов, принадлежащих, зафрахтованных либо находящихся в эксплуатационном управлении пароходства, в случае захода этих судов в порт. Следовательно, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

Кроме того, пароходство не является стороной договора от 29.10.2001г. № 3-2001/В, заключенного портом с агентством на оказание услуг по обеспечению судозаходов судов в порт. Несмотря на наличие в указанном договоре записи о том, что агент во взаимоотношениях с портом выступает от имени судовладельца, за счет и по поручению принципала, последний не уполномочивал агента действовать от имени судовладельца, более того, пунктами договора предусмотрена обязанность агента оплачивать услуги порта.

Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа постановлением от 16.12.2003г. решение оставил без изменения по тем же основаниям.

В заявлении, поданном в Высший Арбитражный Суд Российской Федерации, о пересмотре указанных судебных актов в порядке надзора порт ссылается на неправильное применение судами норм материального права.

В отзыве на заявление пароходство высказывает мнение о правильном применении судами норм статьи 1005 Гражданского кодекса Российской Федерации, поскольку обязанным по оплате услуг по буксировке перед портом является агент.

Проверив обоснованность доводов, содержащихся в заявлении и в выступлениях представителей сторон, Президиум считает, что оспариваемые судебные акты подлежат отмене, дело - передаче на новое рассмотрение в суд первой инстанции по следующим основаниям.

Отказывая в удовлетворении исковых требований и делая вывод о том, что пароходство выступает ненадлежащим ответчиком по спору, а обязанным по оплате буксирных услуг перед портом является агент, суды не учли следующих обстоятельств.

В качестве предмета иска истец определил взыскание задолженности за буксирные услуги, оказанные судам, судовладельцем которых являлось пароходство, а основанием иска - подачу капитанами судов заявок (нарядов) на оказание буксирных услуг и фактическое их исполнение, а не агентский договор.

По указанному в исковом заявлении основанию суды требования порта не рассматривали.

Кроме того, договор от 09.02.2000г. №514 на агентское обслуживание судов в разделе Обязанности агента не содержит условий о поручении агенту заключить договор с портом об оказании услуг по буксирному обеспечению отшвартовки судов.

Таким образом, этого вида услуги оказаны вне рамок агентского договора, и сторонам следовало руководствоваться нормами главы 12. Договор буксировки Кодекса торгового мореплавания Российской Федерации.

Поскольку заявки (наряды на буксир) подавались законными представителями пароходства - капитанами судов, то необходимо проверить, не возникли ли права и обязанности из договора по оказанию буксирных услуг непосредственно у пароходства.

# 2.4. Права принципала.

Права принципала сводятся к даче указаний агенту в соответствии с условиями заключенного договора и высказыванию возражений по предоставляемым отчетам.

Агентским договором может быть предусмотрено обязательство принципала не заключать аналогичных агентских договоров с другими агентами, действующими на определенной в договоре территории, либо воздерживаться от осуществления на этой территории самостоятельной деятельности, аналогичной деятельности, составляющей предмет агентского договора.

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

Условия агентского договора, в силу которых агент вправе продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно определенной категории покупателей (заказчиков) либо исключительно покупателям (заказчикам), имеющим место нахождения или место жительства на определенной в договоре территории, являются ничтожными.

То есть агентский договор может быть заключен без ограничений прав принципала и агента или с введением в него таких ограничений. Ограничения могут быть двусторонними или односторонними, то есть 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.

# 2.5. Агентские риски.

Риски, связанные со случайной гибелью или повреждением имущества, переданного агенту, также подлежат регулированию в агентском договоре, поскольку в этой связи у принципала могут возникнуть непредвиденные убытки.

Если агент действует от своего имени, то риск случайной гибели или повреждения имущества, переданного агенту принципалом, специально урегулирован ст. 998 ГК РФ в соответствии с которой агент отвечает перед принципалом за утрату, недостачу или повреждение находящегося у него имущества принципала.

Если же агент действует от имени принципала, то ситуация изменяется в корне. Допустим, агент, действующий от имени принципала, владея переданным последним имуществом, допустил его случайную гибель, то неблагоприятные последствия в соответствии со ст. 211 ГК РФ лежат на собственнике, то есть на принципале, если иное не предусмотрено договором.

# 2.6. Ответственность сторон в агентском договоре.

Коммерческий агент, который по своей вине причинил ущерб принципалу, должен возместить этот вред. В доктрине и судебной практике европейских государств выделяется три разновидности такого виновного поведения. В первую очередь, грубое нарушение договорных обязательств. Прекращение договора по данному основанию представляет собой санкцию и лишает виновную сторону права на специфическую компенсацию после расторжения и обязывает ее, кроме того, возместить убытки потерпевшей стороне.

В отличие от грубой незначительная ошибка стороны не влечет никаких убыточных последствий для контрагента и, следовательно, не обязывает виновную сторону возместить ущерб.

Промежуточной степенью виновного поведения выступает “серьезная”, или “характерная”, ошибка. Совершение такой ошибки имеет различные последствия в зависимости от того, кто ее совершает в качестве торгового представителя-служащий предприятия или независимый коммерческий агент. В первом случае недостаточная для немедленного увольнения в виде санкции серьезная ошибка служит основанием для обычного увольнения с заблаговременным уведомлением и выплатой выходного пособия. Не имеющая оснований для “ординарного” прекращения договора, которое не является каузальным актом, “характерная” ошибка предоставляет другой стороне право требовать возмещения ущерба, если только она установит существование и объем нанесенных убытков. Для устранения сложностей двойного доказывания в текст соглашения должно быть включено условие о гражданско-правовых санкциях за причинение вреда, фиксирующее заранее установленное в твердом размере возмещение убытков в случае нарушения договорных обязательств. Очевидно, что данная мера предосторожности еще более актуальна для международного агентского соглашения. Западная доктрина и судебная практика наделяют судью полномочиями уменьшать предусмотренный договором размер возмещения, если он считает его несоразмерным реально причиненным убыткам. Данная судебная практика не является, тем не менее, общепризнанной и нуждается в законодательном закреплении.

Находясь в договорных отношениях, агент рискует быть привлеченным и к уголовной ответственности. Такая ответственность наступает в следующих случаях: злоупотребление доверием (когда агент сохраняет у себя лично денежные суммы, ценности и иные объекты, предназначенные принципалу), взяточничество, кража, мошенничество, подлог и использование подложного документа, разглашение промышленной и коммерческой тайны и др. Эти действия представляют собой, естественно, грубое виновное деяние. К гражданско-правовым санкциям здесь добавляются и уголовные.

В некоторых случаях контроль принципала становится невозможным (например, если агент уполномочен самостоятельно заключать сделки) или весьма затруднительным (например, в силу удаленности клиента). Принципал также может намереваться отклонить сделку из-за сомнений в платежеспособности третьего лица. В такой ситуации агент, если он уверен в надежности клиента, с целью сохранения комиссионного вознаграждения может поручиться за покупателя для этой конкретной операции. Во всех трех вышеназванных случаях гарантии, которые подписал коммерческий представитель, неограниченные. Они полностью покрывают причиненный представляемому предприятию ущерб.

Некоторые международно-правовые акты и национальные законодательства (например, ч. 4 ст. 28 Закона Бельгии, ст. 74-b Торгового уложения Нидерландов) наделяют агента дополнительной правовой защитой: “Если имеет место явная диспропорция между рисками, которые принимает агент, и ему причитающимся вознаграждением, судья вправе уменьшить размер ответственности представителя в той мере, в какой этот размер превышает сумму комиссионных. Суд должен принимать в расчет все обстоятельства, в частности меру заботы агента об интересах принципала”. Обнаружив смягчающие обстоятельства, суд вправе применить регулятивные полномочия.

# 3. Заключение, исполнение и прекращение агентского договора.

# 3.1. Заключение агентского договора.

Грамотное составление агентского договора, соблюдение требований, предъявляемых к его форме и содержанию действующим законодательством и обычаями делового оборота является первостепенной задачей юридической службы любой организации.

Как справедливо полагают некоторые авторы, наименование договора не только указывает на его вид, но и индивидуализирует сам договор, а тем более облегчает его толкование, особенно если в дальнейшем предстоит рассмотрение в арбитражном суде правоотношения, вытекающего из договора.

Подписание договора без указания места его заключения или с открытой датой должно быть исключено, поскольку включение в последующем в его текст различных данных о дате и месте заключения договора при определенных обстоятельствах может свидетельствовать о заключении различных договоров. Легко прогнозируема в данном случае ситуация, когда недобросовестная сторона, получив исполнение по одному договору, может потребовать исполнения обязательств и по другому экземпляру того же договора, содержащего иные сведения о дате и (или) месте заключения договора.

Существенные условия договора.

Согласно статье 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.
Положения ГК РФ свидетельствуют о необходимости указания в договоре:

1) предмета договора;

2) условий,

3) условий, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Несоблюдение указанных требований может привести к признанию договора незаключенным (не порождающим правовых последствий). Недопустимо включение в текст договора условий, не соответствующих указанным императивным нормам, так как, в противном случае, на основании статьи 168 ГК РФ данные условия могут быть признаны недействительными.

Вопрос о необходимости подписания возмездных договоров главными бухгалтерами является дискуссионным.

Несмотря на то, что в подавляющем большинстве случаев суды исходят из правомерности возмездных договоров, заключенных без соответствующей визы бухгалтеров договаривающихся сторон, необходимым руководствоваться следующими соображениями.
В соответствии с абзацем 1 пункта 1 статьи 160 ГК РФ сделка в письменной форме должна быть совершена путем составления документа, выражающего ее содержание и подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, или должным образом уполномоченными ими лицами. Между тем, согласно абзацу 3 пункта 1 статьи 160 ГК РФ законом, иными правовыми актами и соглашением сторон могут устанавливаться дополнительные требования, которым должна соответствовать форма сделки (совершение на бланке определенной формы, скрепление печатью и т.п.), и предусматриваться последствия несоблюдения этих требований. Таким образом, любой возмездный договор должен быть подписан главным бухгалтером договаривающейся стороны.

Итак, подводя итог вышеизложенному, можно резюмировать следующее.

-В агентский договор необходимо включать наименование, место и дату его заключения.

-Агентский договор должен содержать все его существенные условия.

-Из договора необходимо исключить положения, не соответствующие (противоречащие) императивным нормам закона.

-Цену договора следует определять в МРОТ или в размере эквивалентном на момент исполнения договора определенной сумме в иностранной валюте, обладающей устойчивым курсом.

-Условие о сроке действия договора и обязательств по нему следует формулировать с учетом положений статьи 425 ГК РФ.

- Договор следует заключать в нескольких экземплярах (как минимум по одному экземпляру для агента и принципала).

-Сторонам следует подписывать каждую страницу договора.

-При заключении (подписании) договора необходимо удостовериться, что его подписывает уполномоченное на то лицо.

-Любой возмездный договор должен быть подписан главным бухгалтером договаривающейся стороны.

# 3.2. Исполнение агентского договора.

Исполнение агентом и принципалом предусмотренных договором обязанностей регулируется нормами о договорах комиссии или поручения (с учетом отмеченной специфики агентского договора).

В ходе исполнения договора агент обязан представлять своему принципалу отчеты с приложением доказательств произведенных за счет принципала расходов. Порядок и сроки представления отчетов устанавливаются договором, а при отсутствии в нем соответствующих условий - по мере исполнения договора или по окончании его действия (п. 1 ст. 1008 ГК). Возражения по отчету принципал по общему правилу обязан заявить агенту в пределах 30 дней с момента его получения. При несоблюдении этого срока отчет считается принятым принципалом без возражений, а агент - исполнившим поручение или его соответствующую часть.

Агентский договор предполагает возможность самостоятельного заключения агентом субагентского договора, т. е. возложение исполнения своих обязательств по договору на третье лицо (если только такая возможность прямо не исключена соглашением сторон). Субагентский договор может предусматривать совершение юридических действий субагентом для агента (становящегося в этом случае в положение принципала), в том числе и от его имени. Однако совершение субагентом юридических действий для принципала (хотя бы и от собственного имени) возможно только как исключение в случаях, когда такая возможность прямо предусмотрена в договоре (или в доверенности агента), либо в иных ситуациях, когда возможно передоверие (п. 1 ст. 187 ГК).

Следовательно, предметом субагентского договора по общему правилу не должно становиться совершение юридических действий для принципала. В отношении совершения фактических действий агенту предоставлена общая возможность переложить их исполнение на третьих лиц (субагентов) (если только это заранее прямо не исключено соглашением сторон). Ведь такие действия не влекут юридического эффекта непосредственно для принципала, а агент может сосредоточить свои усилия на выполнении наиболее сложной части поручения принципала.

Разумеется, агент и в этом случае остается полностью ответственным перед принципалом за действия субагентов. Но в агентском договоре может быть предусмотрена даже обязанность агента заключить субагентский договор, в том числе с указанием его конкретных условий (например, с определенной рекламной фирмой и за обусловленное вознаграждение) (п. 1 ст. 1009 ГК). В большинстве случаев речь при этом идет о привлечении к исполнению предусмотренных договором фактических действий необходимых специалистов.

# 3.3. Прекращение агентского договора.

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 (ст. 1010 ГК). Основанием 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 его прекращения, ибо ее обязанности переходят к правопреемнику (а сам договор не имеет лично-доверительного характера).

# 4. Отличие агентских договоров от смежных договоров.

Агентский договор в одних странах поглотил поручение и комиссию, как отмечают М. И. Брагинский и В. В. Витрянский, в других стал сосуществовать с ними. Договор этот рассчитан на участие в нем особой категории предпринимателей - агентов.

Таким образом, агентский договор в системе договоров, предусмотренных гражданским законодательством России, представляет собой сложное переплетение норм о договорах комиссии и поручения и регулируется данными нормами с теми особенностями, которые вытекают из существа данного договора.

Организационный характер агентского договора проявляется в том, что в нем могут быть прописаны лишь самые общие вопросы сотрудничества сторон, а детали могут определяться в поручениях принципала. В доктрине такие организационные договоры также называют генеральными. Е.А. Суханов выделяет их как договоры, близкие по своей правовой природе к предварительным договорам, заключаемые в сфере предпринимательской деятельности, “на основании и во исполнение которых стороны затем заключают целый ряд конкретных однотипных (локальных) договоров” . В качестве их характерных черт (отличающих от конструкции предварительного договора) ученый называет субъектный состав, множественность заключаемых на их основе однотипных локальных договоров и, главное, отсутствие принудительно осуществляемой обязанности заключения последних.

Таким образом, в точки зрения обязательности заключения локальных договоров двухступенчатая конструкция агентского договора занимает промежуточное положение между предварительными и генеральными договорами.

Организационный агентский договор будет отличаться от предварительного договора тем, что одна из его сторон (агент), как уже говорилось выше, не может заставить контрагента выдать поручение. Конструкция предварительного договора предусматривает заключение одного основного, а не многих, и требует определения его существенных условий, что противоречит цели и духу агентского договора, одним из основных преимуществ которого является гибкость в учете интересов принципала и инициатива агента.

Естественно двухступенчатая конструкция агентского договора, как организационного и совокупности локальных договоров, не всегда применима. Если отношения сторон не являются долгосрочными и сложными по своему составу, то и договор будет максимально упрощенный и по содержанию, и по своей структуре. Стороны всегда могут урегулировать все вопросы своего сотрудничества в рамках одного договора, в который по мере необходимости можно вносить изменения и дополнения, диктуемые изменившейся обстановкой на рынке. И тогда, соответственно, агентский договор и поручение можно соотносить, как договор и дополнение к нему.

Представляется, что последний вариант квалификации менее удачен, так как при заключении агентского договора, предусматривающего только обобщенные обязанности агента, по сути, недостаточно определено существенное условие - сами действия агента. Поэтому такое соглашение нельзя признать основным (имущественным) договором , лучше признать его организационным (занимающим промежуточное положение между предварительным и генеральным договорами), который может ограничиваться лишь общими условиями.

На определение существенных условий договора значительное влияние имеет сам предмет данного договора: исходя из специфики отношений принципала и агента невозможно сколько-нибудь детальное законодательное определение действий, которые должен совершить агент. Необходимость предоставления инициативы (особенно в случае агентирования в предпринимательской сфере) способствует “размытости” предмета договора. Статья 1005 ГК РФ говорит о совершении агентом юридических и иных действий, в отличие от определения договора поручения, где говорится об “определенных юридических действиях” (ст. 971 ГК РФ), и определения договора комиссии, в котором инициатива сторон ограничена необходимостью определить конкретный вид сделки (ст. 990 ГК РФ). Фактически принципалу и агенту достаточно определить сферу действия последнего, дела, которые нужно вести, чтобы договор считался заключенным.

Однако такая свобода выбора не может быть безграничной. Стороны должны предусмотреть в договоре ряд условий, без которых данный агентский договор не будет считаться заключенным или не сможет быть квалифицирован как агентский.

Агентирование предусматривает обязанность агента совершать юридические и иные действия в интересах принципала. Такое определение предмета договора вызывает некоторые трудности: насколько важно закрепление в договоре вместе и юридических, и фактических действий.

В соответствии с грамматическим толкованием нормы можно сделать вывод: союз “и” указывает на обязательность закрепления в агентском договоре двух видов действий. Следовательно, отсутствие или юридических, или фактических действий должно приводить к заключению под именем агентского иного договора. Но на практике, по-видимому, квалификация не должна так сильно зависеть от закрепления и тех, и других действий.

Например, заключается договор, по условиям которого агент обязуется совершать юридические действия (заключать договоры, оформлять таможенные документы и т.п.) как от своего имени, так и от имени принципала, о фактических действиях нет упоминания. Если подходить формально, то такой договор не может считаться агентским, так как нет “иных” (фактических) действий. Но при квалификации отношений сторон по такому договору, на мой взгляд, следует прийти к выводу о наличии отношений агентирования, так как это будет более удобно, нежели признавать такой договор смешанным и применять те же нормы поручения и комиссии.

Пример с обратной ситуацией.

Заключается договор, предусматривающий совершение агентом только фактических действий, но тесно связанных с представительством интересов принципала (посредничеством). С формальной точки зрения это должен быть договор возмездного оказания услуг, но едва ли это тоже можно признать удобным. Соотношение норм глав 39 “Возмездное оказание услуг” и 52 “Агентирование” Гражданского кодекса, на мой взгляд, позволяет прийти к выводу об удобстве квалификации рассматриваемого здесь договора как агентского. В соответствии с п. 2 ст. 779 ГК РФ правила о возмездном оказании услуг применяются и к агентским договорам. Нормы главы об агентировании могут применяться к отношениям по возмездному оказанию услуг лишь по аналогии. Такая конструкция объективно сложнее, для ее применения требуется достаточно высокий профессиональный уровень правоприменителей (особенно судей и арбитров), недостаток которого может приводить к ошибкам, неполному учету интересов сторон в деле.

Непосредственное применение к договору, названному агентским и содержащему только фактические действия, положений об агентировании может упростить решение вопроса о правовой квалификации и о применимых нормах, лучше учитывать и урегулировать отношения сторон. Такое решение позволило бы лучше учесть представительский (посреднический) характер многих фактических действий, осуществляемых агентом в соответствии с договором.

На практике наблюдается сложность практического разграничения поручения и комиссии, с одной стороны, и агентирования, с другой. Причина заключается в том, что исполнение конкретного договора поручения (комиссии) практически всегда связано с осуществлением фактических действий. Например, получение для доверителя документов в официальных органах, оформляемое договором поручения, обычно сопряжено с составлением заявлений, проектов документов и т.п. Договор комиссии всегда предполагает предварительное ознакомление комиссионера с рынком, поиск потенциальных контрагентов, - именно проведение этих фактических по своей сути действий позволяет ему оказать основную услугу комитенту.

Такие действия, как правило, не записываются в сам договор, поэтому буквальное толкование его условий не приводит к выводу о комплексном характере услуги, то есть договор как сделка не становится комплексным. Но при квалификации такого договора как правоотношения может возникнуть соблазн признать его комплексным, что было бы неверным по следующим причинам.

Главный отличительный признак каждого договора -его предмет - представляет обязательственные связи сторон договора, в которых они выступают по отношению друг к другу как должник и кредитор. Это означает, что закрепление в предмете договора тех или иных обязанностей позволяет другой стороне требовать их исполнения и, соответственно, применять санкции за их неисполнение. Доверитель и комитент не могут требовать выполнения таких фактических действий (которые надо рассматривать как подготовительные), их права требования простираются только на сами юридические услуги. Как только договор позволяет требовать выполнения каких-либо фактических действий наряду с юридическими, сразу же меняется квалификация договора на комплексный, агентский.

Таким образом, главным отличием между агентским договором и договором поручения (комиссии), де-факто включающим осуществление помимо юридических и иных действий, является право принципала требовать выполнения определенных фактических действий.

По своему предмету договоры агентирования и транспортной экспедиции схожи, являются комплексными, включают и юридические услуги, которые могут осуществляться как от имени клиента, так и от имени экспедитора, и фактические услуги (ст. 801 ГК РФ). Практическое совпадение предметов этих договоров ставит проблему разграничения сфер их применения, в чем проявляется главное отличие двух конструкций друг от друга.

Договор транспортной экспедиции работает только в сфере транспортного обслуживания, агентский договор - универсален, работает во всех отраслях. Раз у этих договоров схож предмет, можно подумать, что транспортная экспедиция является специальным договором по отношению к агентированию, особым транспортным агентированием. Но это не так по формальным основаниям, так как существует различие в системе правовых норм, регулирующих данные договоры. К договорам транспортной экспедиции не применяются в силу прямого указания закона нормы о поручении, комиссии, агентировании и возмездном оказании услуг (они могут применяться только по аналогии). Обусловленное сферой действия договора применение особых норм приводит к созданию особого правового регулирования.

Однако, представляется, что отношения по договору транспортной экспедиции имеют место только в случае участия специального субъекта - экспедитора, действующего только в сфере транспорта. Все услуги, включаемые в предмет транспортной экспедиции, могут быть частью общего агентского договора, который предусматривает их оказание, например, для ввоза в страну приобретаемых для принципала товаров. Агент может как сам выполнить эти услуги, так и привлечь в качестве субагента профессионального экспедитора. Последний вариант иногда предпочтительней ввиду большого количества административно-правовых, таможенно-правовых и т.п. требований к экспедиторам.

Наверное наиболее близким к агентированию по экономической сущности, по своему универсальному и комплексному характеру является доверительное управление имуществом. И тот, и другой вид договоров призван передать отправление определенных экономических функций конкретному исполнителю, который в силу различных обстоятельств больше подходит для реализации интересов управомоченных лиц.

Различие агентирования и доверительного управления имуществом - в предмете этих договоров. Для агентирования это действия или деятельность в пользу принципала, для доверительного управления имуществом - управление конкретным видом имущества, указанным в ст. 1013 ГК РФ.

И агент, и доверительный управляющий предоставляют комплекс юридических и фактических услуг, но первый имеет право это делать как от имени принципала, так и от своего имени, второй -только от своего имени, причем, с обязательным указанием своего статуса доверительного управляющего, а агент имеет возможность не раскрывать факт действия в чужом интересе.

В литературе выделяется и различие в характере осуществления фактических действий. Агент совершает только такие фактические действия, которые лишь сопутствуют его юридическим действиям и не связаны с таким использованием имущества принципала, которое направлено на извлечение из этого имущества выгоды. Доверительное управление всегда соединено с извлечением из имущества какой-либо выгоды, из чего вытекает право доверительного управляющего осуществлять все правомочия собственника (владение, пользование, распоряжение имуществом учредителя доверительного управления, если договором не установлены ограничения). Агент, как правило, только распоряжается имуществом принципала, не осуществляет правомочия пользования, даже часто не владеет этим имуществом (например, когда исполнение договора происходит непосредственно между принципалом и третьим лицом).

Итак, основные отличия агентского договора от договоров поручения и комиссии заключаются в следующем. Во-первых, поверенный по договору поручения действует только от имени другой стороны (доверителя), комиссионер - только от своего имени, по агентскому же договору агент может действовать как от имени принципала, так и от своего имени. Во-вторых, агентский договор охватывает более широкий круг отношений. Если комиссионер заключает только сделки, а поверенный может выполнять и другие юридические действия, то агент вправе совершать еще и действия фактического характера (действия, не создающие правоотношений принципала с третьими лицами). Например, агент может проводить рекламные компании, информировать принципала о конъюнктуре товарных рынков и т. д. В-третьих, отношения по агентскому договору обычно имеют длящийся характер, и следовательно, договор не заключается для совершения агентом какой-либо одной конкретной сделки

# Заключение.

Агентский договор, как видно из данной курсовой работы и находит подтверждение у ученых-цивилистов, является самостоятельным договором российского гражданского права. При этом его правовое регулирование обусловлено как влиянием англо-американской системы права, так и развитием континентальной системы права. Возникают конечно при его применении на практике небольшие коллизии, но, на мой взгляд, для разрешения коллизий в сфере правоприменения, в частности при определении характера договорных отношений сторон, необходимо принятие соответствующих разъяснений со стороны высших судов - Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ. На данный момент их к сожалению не достаточно.

Легальное определение агентского договора.

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.

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

В случаях, когда в агентском договоре, заключенном в письменной форме, 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, если не докажет, что третье лицо знало или должно было знать об ограничении полномочий агента.

Агентский договор может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия.

Принципал обязан уплатить агенту вознаграждение в размере и в порядке, установленных в агентском договоре.

При отсутствии в договоре условий о порядке уплаты агентского вознаграждения принципал обязан уплачивать вознаграждение в течение недели с момента представления ему агентом отчета за прошедший период, если из существа договора или обычаев делового оборота не вытекает иной порядок уплаты вознаграждения.

Агентским договором может быть предусмотрено обязательство принципала не заключать аналогичных агентских договоров с другими агентами, действующими на определенной в договоре территории, либо воздерживаться от осуществления на этой территории самостоятельной деятельности, аналогичной деятельности, составляющей предмет агентского договора.

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

Условия агентского договора, в силу которых агент вправе продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно определенной категории покупателей (заказчиков) либо исключительно покупателям (заказчикам), имеющим место нахождения или место жительства на определенной в договоре территории, являются ничтожными.

В ходе исполнения агентского договора агент обязан представлять принципалу отчеты в порядке и в сроки, которые предусмотрены договором. При отсутствии в договоре соответствующих условий отчеты представляются агентом по мере исполнения им договора либо по окончании действия договора.

Если агентским договором не предусмотрено иное, к отчету агента должны быть приложены необходимые доказательства расходов, произведенных агентом за счет принципала.

Принципал, имеющий возражения по отчету агента, должен сообщить о них агенту в течение тридцати дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок. В противном случае отчет считается принятым принципалом.

Агентский договор прекращается вследствие:

отказа одной из сторон от исполнения договора, заключенного без определения срока окончания его действия;

смерти агента, признания его недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим;

признания индивидуального предпринимателя, являющегося агентом, несостоятельным (банкротом).

К отношениям, вытекающим из агентского договора, соответственно применяются правила, предусмотренные главой 49 или главой 51 настоящего Кодекса, в зависимости от того, действует агент по условиям этого договора от имени принципала или от своего имени, если эти правила не противоречат положениям настоящей главы или существу агентского договора.

В настоящее время можно говорить о уже сложившемся законодательстве об агентском договоре, однако совершенствование обозначенного законодательства продолжается и сейчас.

# Список использованной литературы.

Нормативные акты:

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.)

2. “Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1. (Принята Государственной Думой Российской Федерации 21октября 1994г. Введен в действие с 1 января 1995г.) М., Издательская группа “ИНФРА-М – НОРМА”, 2004г.

3. “Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2. (Принята Государственной Думой Российской Федерации 22 декабря 1995г. Введен в действие с 1марта 1996г.) М., Издательская группа “ИНФРА-М – НОРМА”, 2004г.

4. “Налоговый кодекс РФ.” Часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ СПС “Референт”2005г.

5. “Налоговый кодекс РФ.” Часть вторая от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ СПС “Референт”2005г.

6.Федеральный закон от 29.05.2002г. № 57-ФЗ “О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации”

7. Гаагская конвенция 1978 г. “О праве, применимом к агентским соглашениям.” СПС “Референт”

Акты арбитражной практики.

1. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 февраля 2002 г. № 8647/00. (СПС “Референт”)

2.Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 4 июля 2002 г. № 9804/01. (СПС “Референт”)

3. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 25 июня 2002 г. № 2044/01. (СПС “Референт”)

4.Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 7 сентября 2004 года. Дело № А56-10027/04(СПС “Референт”)

Научная и учебная литература:

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. “Договорное право.” М., 2003г.

2. Голосова С.А. “Агентский договор - новый договор российского гражданского права?”/ “Юрист”, №4, 2004г.

3. “Гражданское право. Т. 2.”/ Под ред. Е.А. Суханова. М., 2000г.

4. Постатейный комментарий к Конституции Российской Федерации / Под ред. Окунькова Л.А., М., Фонд “Правовая культура”. 1999г.

5. В.Б.Гуккаев, А.В.Ерицян, Р.Г.Азарян. “Комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации”., М., 2004г.

6. Б. Гусев, О. Завидов. “Особенности возмездных договоров” // Право и экономика, 2000г., № 7.

7.Дозорцев В. “О возможности распоряжаться чужими правами”/Хозяйство и право. 2003г. № 1.

8.Завидов Б.Д. “Отдельные проблемы ответственности сторон в возмездном договоре” // Юрист, 1999г., №10.

9. Завидов Б.Д. “Договор: подготовка, заключение, изменение”.Москва,Инфра-М, 2002г.

10.А. Кабалкин, Л. Санникова. “Глобализация правового пространства и новеллы российского гражданского законодательства”/ Российская юстиция. 2001г. № 12 (СПС “Гарант”).

11. “Комментарий к Гражданскому кодексу РФ” (постатейный) / Под ред. О. Садикова., М., 1999г.

12. “Научно-практический комментарий к гражданскому кодексу РФ”//Мозолин В.П., Малеина М.Н., М., “ Норма”, 2004г.

13. С. Пешков. “Договор агентирования: правовые проблемы” /Юрист, № 38, август 2003 г. (СПС “Гарант”).

14. Постатейный научно-практический комментарий Гражданского кодекса Российской Федерации / Под ред. Эрделевского А.М. М., БЕК., 2000г.

15. М.Н. Сафонов. “Посреднические договоры в новых российских экономических условиях”.// Журнал российского права. 2003г. № 9 .

16. М. Семенов. “Письменная форма сделок в российском гражданском праве” // Хозяйство и право, 2003г., № 2.

17. О. Старостина. “Действителен ли договор без подписи главного бухгалтера?” // Экономика и жизнь, 1999г, № 11.

18.А. Шичанин, О. Гривков. “Заключение договоров: требования законодательства” // Законодательство и экономика, № 6, 1999г.

# Приложение.

**АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР N \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_г.**

Открытое акционерное общество «Научно-производственное объединение «Сатурн», именуемое в дальнейшем «Предприятие», в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_с одной стороны, и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Агент», в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_, с другой стороны, именуемые: совместно - Стороны; по отдельности - Сторона, заключили настоящий агентский договор, далее по тексту «Договор», о нижеследующем:

 1. Предмет Договора

1.1. Предприятие предоставляет Агенту право на выполнение работ по оказанию услуг по маркетингу и поставке ГТЭС-2.5, ГТА-6, ГТА-8, а также их комплектующие и запасные части, именуемых в дальнейшем «Продукция предприятия», на территории Российской Федерации, стран СНГ и третьих стран, именуемых в дальнейшем «Территория».

2. Обязательство Агента

2.1. В соответствии с предметом настоящего Договора, Агент обязуется:

-оказывать содействие в продвижении Продукции предприятия с использованием рекламных и ознакомительных материалов, а также осуществлять активные действия по содействию Предприятию в заключении договоров по продаже Продукции предприятия на Территории;

-изучать Территорию с целью выявления потенциальных заказчиков Продукции предприятия;

-проводить анализ наличия у потенциальных заказчиков необходимых разрешений для осуществления их проектов, а также их платежеспособности;

-распространять рекламные материалы, связанные с Продукцией предприятия, и проводить представление Продукции предприятия;

-информировать Предприятие о необходимости проведения переговоров;

-содействовать организации встреч и технико-коммерческих переговоров между представителями Предприятия и заказчика;

-содействовать заключению между Предприятием и заказчиком взаимовыгодных договоров и содействовать в получении Предприятием предусмотренного такими договорами финансирования;

-проводить консультирование по правовым и коммерческим вопросам экспортно-импортного регулирования на Территории в связи с заключенными Предприятием договорами.

-ежеквартально давать письменный отчет Предприятию о результатах проделанной работы в соответствии с вышеперечисленными пунктами;

-привлекать Предприятие к участию в профильных выставках, проводимых на Территории.

Агент не имеет права заключать договоры от имени Предприятия.

2.3. Агент пользуется независимостью в отношении собственной деятельности.

Агент обязуется строго придерживаться директив Предприятия в отношении цен, условии поставок и платежей относительно Продукции предприятия.

Обязательства Предприятия

3.1. В соответствии с предметом настоящего Договора Предприятие обязуется:

- обеспечить Агента необходимыми действующими рекламными и ознакомительными материалами, связанными с Продукцией предприятия;

- обеспечить Агента информацией об ориентировочных ценах на Продукцию предприятия;

- передавать через Агента коммерческие предложения заказчикам, выявленным Агентом;

- передавать Агенту отчеты о продажах, совершенных при содействии Агента, и копии договоров между Предприятием и заказчиками, заключенных в соответствии с настоящим Договором;

- проводить технические и коммерческие переговоры по проектам, возникающим в результате действий Агента, либо с его участием.

Предприятие обязуется своевременно и полностью оплатить Агенту вознаграждение, причитающееся ему в соответствии с настоящим Договором.

В случае необходимости, определяемой Предприятием, выдать Агенту доверительное письмо на выполнение всех действий, оговоренных п.2.1.

Размер вознаграждения и порядок платежей

4.1. Факт выполнения обязательств подтверждается Актом выполненных работ, подписанном с обеих сторон.

4.2. За выполнение всего комплекса работ, предусмотренных п. 2.1 настоящего Договора, итогом которых явилось заключение Договора на поставку «Продукции», Предприятие обязуется оплатить Агенту вознаграждение, размер которого оговаривается в каждом конкретном случае в Приложении к настоящему Договору, являющемся неотъемлемой частью настоящего Договора.

4.3. Если Агент выступает в качестве импортера Продукции предприятия, действует положение п.4.1.

4.4. Предприятие обязуется оплатить Агенту причитающееся ему вознаграждение в течении 15 -дневного срока после оплаты заказчиком счетов за поставленную Продукцию предприятия. Выплата вознаграждения производится в рублях.

4.5. По соглашению Сторон оплата причитающегося Агенту вознаграждения может быть произведена в форме предоставления (поставки) необходимого для Агента оборудования, машин, приборов и другой продукции.

4.6. Вознаграждения, связанные с выполнением работ по оказанию Агентом услуг, непосредственно связанных с вопросами поставки ГТЭС-2,5, ГТА-6, ГТА-8:

- сервис, осуществляемый после продажи;

- ввод продукции в эксплуатацию;

- техническое обслуживание и обучение персонала,

оговаривается в дополнительных Соглашениях к настоящему Договору, являющихся его неотъемлемой частью.

5. Срок действия Договора и порядок его расторжения

5.1. Настоящий Договор вступает в силу после подписания его Предприятием и Агентом, и будет действовать в течении одного года со дня его подписания. Срок его действия автоматически продлевается на один год при условии, что ни одна из сторон не уведомит другую об отказе от Договора не позднее, чем за два месяца до даты его истечения.

5.2. В случае неисполнения одной из Сторон своих обязательств по Договору, он может быть расторгнут в одностороннем порядке другой стороной в 30-дневный срок после предоставления последней письменного извещения об ее отказе от исполнения Договора.

5.3. Договор будет считаться прекращенным после выполнения взаимных обязательств и урегулирования всех расчетов между Предприятием и Агентом.

6. Заключительные положения

6.1. В случае возникновения споров по вопросам, предусмотренным настоящим Договором или в связи с ним, Стороны примут все меры к разрешению их путем переговоров между собой.

6.2. В случае невозможности урегулирования споров по настоящему Договору, или в связи с ним, путем переговоров, такие споры не подлежат подсудности общим судом и будут рассмотрены в соответствии с законодательством РФ в Арбитражном суде по месту нахождения ответчика. Решение такого Арбитражного суда будет являться окончательным и обязательным для Сторон.

6.3. Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение обязательств по настоящему Договору в случае наступления форс-мажорных обстоятельств.

6.4. Во всем, что не оговорено в настоящем Договоре, стороны руководствуются действующим Законодательством РФ.

6.5. Об изменениях почтовых или платежных реквизитов у одной из сторон, другая сторона должна быть проинформирована в течении трех дней с момента изменения реквизитов.

6.6. Настоящий Договор заключен в двух экземплярах, причем оба текста имеют одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой стороны.

Юридические адреса сторон

Предприятие: ОАО «НПО»Сатурн

Почтовые: 152903, Россия, г, Рыбинск, Ярославская обл., пр. Ленина, 163

Телефон/факс: (0855)24-31-00 (для справок), факс(0855)21-31-08

Платежные: ИНН 7610052644

Р/с 40702810877020102343 в Северном банке Сбербанка России, г. Ярославль

 к/c 30101810500000000670,БИК 047888670.

 ОКПО 57757059, ОКОНХ 14720

Агент:

Предприятие: Агент:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_г.

«\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 200\_\_г.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации .” М., Издательская группа “ИНФРА-М - НОРМА”, 2004г., стр. 322 [↑](#footnote-ref-1)
2. “Гражданский кодекс Российской Федерации .” М., Издательская группа “ИНФРА-М – НОРМА”, 2002г., стр.323. [↑](#footnote-ref-2)
3. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 25 июня 2002 г. N 2044/01. [↑](#footnote-ref-3)
4. “Гражданский кодекс Российской Федерации.” М., Издательская группа “ИНФРА-М – НОРМА”, 2002г., стр.315 [↑](#footnote-ref-4)