**Введение**

В развитом промышленном обществе одно из приоритетных значений приобретает посредническая деятельность как механизм, способствующий установлению и развитию торгово-хозяйственных связей. Развитие посредничества в сфере товарного обращения является объективным процессом, отражающим углубление общественного разделения труда. Использование посредников дает производителям и потребителям товаров значительную экономию трудовых и материальных затрат, позволяет ускорить совершение торговых операций и улучшить их качество, поскольку посредник обладает более высоким профессионализмом в своей области.

**Посредническая деятельность** состоит в оказании фактических и юридических услуг другим лицам (изготовителям и потребителям) в реализации или приобретении товаров, в оказании иных, связанных с товарным обращением услуг либо в осуществлении продаж и закупок товара за счет средств других лиц с целью получения прибыли. Она рассматривается как установление экономических и правовых отношений через посредство или при участии другого лица.

Наряду с участием в продвижении товара от изготовителей к потребителям посредники зачастую принимают на себя выполнение дополнительных работ, относящихся практически ко всем этапам осуществления хозяйственных связей. Они могут заниматься поиском и предоставлением информации о потенциальных и приоритетных покупателях и продавцах, анализировать надежность продавца и платежеспособность покупателя, согласовывать содержание или отдельные условия будущих договоров, непосредственно производить получение, хранение и обработку товаров, страховать товары и иное имущество. Однако такие услуги посредников всегда носят дополнительный характер по отношению к главной задаче содействия реализации (приобретению) товара.

Торговые предприятия нередко прибегают в своей деятельности к услугам других организаций, заключая с ними посреднические договоры.

Гражданским кодексом РФ предусмотрено три вида посреднических договоров:

- договор поручения, порядок заключения которого регулируется главой 49 ГК РФ;

- договор комиссии, заключаемый в соответствии с главой 51 ГК РФ;

- агентский договор, регулируемый главой 52 ГК РФ.

Характерной чертой всех посреднических договоров является то, что одна сторона сделки действует в интересах и за счет другой стороны, совершая определенные юридические действия. И хотя эти договоры имеют много общего, все же они различны. Для того чтобы сделать их сравнительный анализ, рассмотрим сначала каждый из договоров более подробно.

**Договор комиссии** направлен на предоставление юридических услуг. С его помощью осуществляются преимущественно торговые операции, в которых возмездно отчуждается (приобретается) имущество, не принадлежащее отчуждающей (приобретающей) его стороне. Сфера применения договора комиссии охватывает торгово-посреднические операции во внешней и внутренней торговле, биржевую торговлю и др.

*Содержание договора комиссии* определяется ст. 990 ГК РФ. Согласно этой норме одна сторона — комиссионер обязуется по поручению другой стороны — комитента за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. В договоре внешнеторговой комиссии, называемом консигнацией, комиссионер именуется консигнатором, а комитент — консигнантом.

Согласно п. 2 ст. 990 ГК РФ договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения, с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру. Договор может заключаться с условием относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии. Подобные положения касаются лишь договоров торгово-предпринимательской комиссии и не имеют отношения к договорам с участием граждан.

По поручению комитента комиссионер находит на рынке покупателей (продавцов), самостоятельно проводит переговоры с ними и сам заключает от своего имени, но за счет комитента договор купли-продажи с лицом, которое предложит наиболее выгодные условия. *Все права и обязанности, вытекающие из совершенных комиссионером сделок с другими лицами, возникают для самого комиссионера, хотя бы комитент и был назван в сделке,* т.е. было указано, в чьих интересах действует комиссионер. Это правомерно, поскольку *комиссионер вступает в отношения с* другими лицами *от своего имени* и несет ответственность перед покупателем (продавцом) за выполнение принятого на себя обязательства. *Комиссионер вправе отступать от указаний комитента* в случае, если по обстоятельствам дела это необходимо в интересах комитента и он не мог предварительно запросить комитента либо не получил своевременно ответ на свой запрос. При несоблюдении таких требований отрицательные последствия отступления от условий поручения ложатся на комиссионера. Так, если комиссионер в нарушение полученных от комитента полномочий продаст товар ниже назначенной цены, то он обязан возместить комитенту разницу, если не докажет, что сделал это в интересах комитента, т.е. для того, чтобы последний не потерпел больших убытков. Статья 995 ГК РФ ввела положение о том, что комиссионеру, действующему в качестве предпринимателя, может быть предоставлено право отступать от указания комитента без предварительного запроса. В этом случае комиссионер обязан в разумный срок уведомить комитента о допущенном отступлении, если иное не предусмотрено договором. Особый случай представляет реализация товара на условиях, более выгодных, чем предусмотрено поручением. По российскому законодательству (ст. 992 ГК РФ) дополнительно полученная выгода делится сторонами поровну, если иное не предусмотрено договором комиссии. По законодательству ряда западных стран в таких случаях вся выгода поступает комитенту как собственнику товара.

Комиссионеру может поручаться не только продажа, но и *покупка товаров для комитента.* Статья 995 ГК РФ регулирует ситуации, когда комиссионер купил имущество по цене, выше согласованной с комитентом. Комитент, не желающий принять такую покупку, обязан заявить об этом комиссионеру в разумный срок. В противном случае покупка признается принятой комитентом.

Важной особенностью отношений по договору комиссии является то, что *комиссионер не отвечает перед комитентом за неисполнение сделки третьими лицами.* Такое может иметь место, в частности, тогда, когда товар продан покупателю на условии последующей оплаты, а платеж от покупателя не поступил. Здесь риск возможных убытков ложится на комитента. Поскольку договоры с третьими лицами заключаются комиссионером от своего имени, а риск их неисполнения несет комитент, то для заявления комитентом требования к третьим лицам комиссионер обязан передать комитенту права требования к третьим лицам. Поэтому в комиссионных договорах можно заранее предусмотреть уступку комитенту прав требования к третьим лицам, а также установить сроки для передачи комиссионером необходимых документов комитенту для предъявления иска к третьим лицам. Если уступка права не производилась, то иски к покупателям заявляет сам комиссионер как кредитор по договорам. В ГК РФ появилось еще одно правило, касающееся ответственности комиссионера. Ответственность за третьих лиц может быть возложена на комиссионера, если он не проявил необходимой осмотрительности при выборе контрагента по сделке. Осмотрительность предполагает проверку законности создания и наличия регистрации юридического лица, выступающего контрагентом, выяснение полномочий лиц, действующих от имени организации, проверку платежеспособности покупателя, его деловой репутации. В случае неисполнения обязательства третьим лицом комиссионеру придется доказывать в суде, что он проявил достаточную осмотрительность при выборе этого контрагента. Определение оснований ответственности комиссионера за третьих лиц в ст. 993 ГК РФ не в полной мере соответствует торговой практике и задаче обеспечения интересов комитентов.

В торгово-предпринимательских отношениях комиссионеры нередко создают свою сбытовую сеть либо привлекают для реализации товаров другие организации — субкомиссионеров. При заключении договоров с субкомиссионерами комиссионер остается ответственным перед комитентом по всем предусмотренным в соглашении между ними обязательствам.

*Последствия неисполнения комиссионером обязанностей по продаже товара* могут предусматриваться в договоре или определяться последующими соглашениями. Помимо обязанности выкупа нереализованного товара возможны и другие решения вопроса о судьбе товара, например:

• возврат нереализованного товара комитенту;

• передача товара для реализации другому комиссионеру;

• продажа всей партии с торгов в аукционном порядке;

• распродажа по ценам, предлагаемым покупателями для уцененных товаров.

Выгода комиссионера состоит в получении *комиссионного вознаграждения.* Его размер традиционно устанавливается в виде процента от цены продажи (покупки) товара. Обычно если стоимость проданного товара перечисляется комитенту частями, то и вознаграждение выплачивается по каждой части. В силу ст. 991 ГК РФ если порядок выплаты договором не определен, то вознаграждение уплачивается после полного исполнения договора комиссии, т.е. получения комитентом средств за весь товар. Вознаграждение выплачивается и в том случае, если договор не был исполнен по причинам, зависящим от комитента. Когда договор комиссии исполнен частично, то комиссионер может требовать уплаты вознаграждения лишь пропорционально выполнению поручения.

Комиссионер имеет право также на возмещение ему всех необходимых расходов, которые он понес. Такие расходы связаны с транспортировкой, выгрузкой, переоценкой, страхованием, если оно предусмотрено. Вместе с тем комиссионер не вправе требовать уплаты ему вознаграждения как хранителю товара, возмещаются лишь затраты по хранению. По принятой практике в расходы не включается заработная плата персоналу, которая выплачивается из вознаграждения, получаемого за исполнение договора.

В случаях возложения на комиссионера обязанности оказания дополнительных услуг комитенту (проведение маркетинговых исследований, рекламных операций, осуществление предпродажной доработки товаров, гарантийного обслуживания покупателей и т. п.) плата за такие услуги должна определяться в договоре отдельно к ставке комиссионного вознаграждения.

**Договоры поручения в торговле**

Согласно ст. 971 ГК РФ поручение — это договор, в силу которого одна сторона — поверенный обязуется совершить от имени и за счет другого лица — доверителя определенные юридические действия. Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя.

Договор поручения применяется в отношениях как между физическими, так и между юридическими лицами. Так, граждане обращаются в адвокатские конторы для ведения их судебных дел, к маклерским (риэлтерским) фирмам для совершения сделок купли или продажи недвижимости, совершения иных юридических действий. Вместе с тем значительно большее распространение договоры поручения приобретают в коммерческих отношениях, где на их основе совершаются разнообразные торговые сделки.

Договоры поручения в торговом предпринимательстве характеризуются особыми чертами, постепенно обособляясь в самостоятельный вид договора. Для учета специфики такого договора ГК РФ использует термины «коммерческое поручение» и «коммерческое представительство».

Связь поручения с представительством носит однонаправленный характер. Это означает, что поручение предполагает отношения представительства. Само же представительство зачастую не связано с поручением. Отношения представительства нередко возникают из закона, из трудового договора, из судебного решения.

Договор поручения, как и договор комиссии, направлен на предоставление юридических услуг. Поверенному приходится наряду с юридическими совершать определенные фактические, предметные действия, однако это не меняет природы обязательства. Видовая сущность каждого договора определяется его основной целью, а не сопутствующими моментами. Поскольку выполнение одних лишь фактических действий не обеспечивает достижение цели поручения, то основными в нем приходится признавать юридические обязанности поверенного.

В практике широко применяются как разовые, так и постоянные или долгосрочные поручения на совершение торговых сделок. Здесь в качестве поверенных выступают торговые и иные представители. Подобную работу ведут различные посреднические фирмы, заключающие договоры от имени и за счет доверителя. Такую деятельность осуществляют индивидуальные предприниматели: торговые и финансовые брокеры, маклеры. *Содержание прав и обязанностей поверенного* определяется рядом документов. Основной среди них — это договор поручения. В нем указывается содержание необходимых юридических действий, сроки их исполнения, размер и порядок уплаты вознаграждения.

Поскольку работники организации-поверенного вступают в отношения с третьими лицами, они обязаны подтвердить наличие полномочий на совершение действий от имени доверителя. Поэтому кроме договора поверенному необходима еще и доверенность, которую должен выдать доверитель (п. 1 ст. 975 ГК РФ). Доверенность выполняет несколько функций. При отсутствии письменно оформленного договора поручения она служит доказательством наличия такого договора. Доверенность выступает условием исполнения договора поручения, поскольку при отсутствии ее некоторые юридические действия не могут быть совершены поверенным. Наконец, доверенность конкретизирует и уточняет объем полномочий поверенного, его права и обязанности.

Имеется еще один регулятор, который наряду с договором и доверенностью определяет права и обязанности поверенного. Статья 973 ГК РФ устанавливает, что поверенный выполняет данное ему поручение в соответствии с *указаниями доверителя.* Такие указания могут быть устными или письменными. В договоре -важно определять порядок фиксирования даваемых доверителем указаний.

торговых отношений п. 3 ст. 973 ГК РФ устанавливает, что поверенному, действующему в качестве коммерческого представителя, доверителем может быть предоставлено право отступать от его указаний без предварительного запроса об этом. Коммерческий представитель обязан в разумный срок лишь уведомить доверителя о допущенных отступлениях, к тому же если иное не предусмотрено договором поручения.

Указания доверителя в отношении условий продажи (покупки) товаров могут касаться технических условий и качественных характеристик товаров, продолжительности гарантийных сроков, максимальных размеров платежа, гарантий платежа и обеспечения исполнения других обязанностей и т. п.

Закон обязывает поверенного сообщать доверителю по его требованию сведения о ходе исполнения поручения. Поверенный должен *без промедления* передать доверителю все полученное в связи с исполнением поручения: товары, денежные суммы, ценные бумаги, подписанные оригиналы контрактов и иные документы, удостоверяющие возникновение обязательств в результате действий поверенного.

Договор поручения исполняется не только в интересах, но и *за счет доверителя.* Поэтому в обязанности доверителя входит возмещение поверенному всех расходов в связи с исполнением поручения. Это могут быть как прямые расходы по оплате стоимости приобретенного имущества, так и иные необходимые затраты: оплата проезда, телефонных переговоров, печатания и удостоверения документов.

Договор поручения носит доверительный характер. С учетом этого ст. 977 ГК РФ устанавливает, что доверитель вправе отменить поручение, а поверенный — отказаться от договора. Об одностороннем отказе от договора стороны обязаны заявить за 30 дней или в иной предусмотренный договором срок. Право участников на отказ от договора носит безусловный характер, не требует своего обоснования. Более того, закон признает ничтожными соглашения о недопустимости отказа от договора поручения.

Доверитель, отменивший поручение, обязан возместить издержки поверенного и выплатить ему часть вознаграждения соразмерно выполненной работе. Обычно в зачет таких затрат идет уплаченная сумма аванса. Поверенный со своей, стороны должен заблаговременно известить доверителя об отказе вести его дело, чтобы не создать затруднений для последнего.

**Агентский договор**

Согласно ст. 1005 ГК РФ по такому договору одна сторона — агент обязуется совершить по поручению другой стороны — принципала юридические и иные действия от своего имени и за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

*Агент может действовать от своего имени или от имени принципала.* Для совершения действий от имени принципала кроме договора требуется доверенность. Стороной в сделках, совершенных от имени принципала, признается принципал. Агент не несет риска убытков по сделке, поскольку все права и обязанности устанавливаются для принципала. Однако агент отвечает за ненадлежащее исполнение совершаемых непосредственно им действий: оформление документов, проверку товара и т.п.

В случае когда в агентском договоре предусмотрены общие полномочия 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 заведомо должно было знать об ограничении полномочий агента. В соответствии с существующей практикой ограничения полномочий агента не могут касаться определения категории покупателей (продавцов) товара.

При заключении агентом договоров от своего имени 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. Поскольку сделка совершается за счет принципала, риск неисполнения обязательства третьими лицами, как и в договорах комиссии, ложится на принципала. Требования из таких договоров к третьим лицам заявляются самим агентом либо, если это предусмотрено договором, принципалом, которому агент переуступает права требования по сделке. К агентским отношениям, в зависимости от того, от чьего имени (агента или принципала) совершаются сделки, соответственно применяются нормы о договорах комиссии или поручения.

*Право на получение агентом вознаграждения* ставится в зависимость от результата, каковым признается выполнение агентом обязанностей, предусмотренных договором. Если в договоре не определен порядок уплаты вознаграждения, то оно подлежит уплате в течение 7 дней с момента представления агентом отчета за прошедший период или за выполнение всего объема работ. К отчету должны быть приложены необходимые доказательства расходов, произведенных агентом в связи с исполнением договора. Принципал, имеющий возражение по отчету агента, должен сообщить о них агенту в течение 30 дней со дня получения отчета. В противном случае отчет считается принятым принципалом. Расходы по выполнению поручения возмещаются агенту независимо от результата, если иное не предусмотрено договором.

**Дистрибьюторские договоры и договоры франшизы**

также обслуживают реализацию товара посредническими организациями. Вместе с тем они оказывают более существенное влияние на товарное обращение, чем другие виды посреднических договоров. Их специфика состоит в том, что они создают для производителя (продавца) товара дополнительные возможности для продвижения своих товаров, в том числе с использованием его товарных знаков и фирменного наименования (коммерческого обозначения), собственных технологий производства и продаж, влияния своей деловой репутации. Названные договоры *по своему содержанию нередко являются смешанными,* соединяя содействие, оказываемое посреднической организацией в сбыте товаров, с обязанностями основной фирмы по оказанию различной помощи посреднику. Договоры также могут включать в себя лицензионные соглашения, т. е. условия об использовании лицом фирменного наименования, товарного знака или знака обслуживания основной (ведущей) организации.

Дистрибьюторские договоры регламентируются Типовым дистрибьюторским контрактом, изданным Международной торговой палатой в 1991 г. Заключая такой договор, оптовая торговая или иная посредническая организация принимает на себя обязательство сбыта товара иностранной фирмы в качестве ее монопольного импортера. *Дистрибьютор действует как фактический, а не как юридический посредник.* Он приобретает и реализует товар от своего имени и на свой риск по самостоятельно совершаемым сделкам. Этим дистрибьютор отличается от комиссионера, поверенного или агента.

В дистрибьюторских договорах устанавливается минимальное количество товаров, которые дистрибьютор обязуется принять на реализацию в соответствующем периоде. Верхние пределы продаж не устанавливаются. Поскольку дистрибьютор выступает монопольным импортером, иностранный поставщик обязуется не передавать свои товары для сбыта на данной территории другим торговцам. Этим создаются преимущества для дистрибьютора, облегчаются возможности реализации получаемого товара.

*Во внутреннем обороте дистрибьюторским контрактам соответствуют договоры об исключительной продаже товара.* Заключая такие договоры, торговые посреднические фирмы становятся распространителями товара, получаемого ими от изготовителей или от крупных оптовиков. Подобные договоры по аналогии нередко называют дистрибьюторскими, что создает многозначность данного термина. Следует различать собственно дистрибьюторов-импортеров и эксклюзивных продавцов во внутреннем обороте. Условие об исключительной продаже предусматривается не только в договорах купли-продажи, но также и в посреднических договорах.

Близким к договорам об исключительной продаже является **договор франшизы.** Слово «франшиза» — французского происхождения, оно переводится как «льгота», «уступка». Наряду с термином «франшиза» используется его английское производное — «франчайзинг». *Франчайзинг* означает систему договорных отношений крупных изготовителей (продавцов) с мелкими фирмами, в которых обязательства по продвижению товара сопровождаются использованием на основе лицензии фирменного наименования или товарного знака головной фирмы, а также соблюдением ее технологий производства и стратегии по сбыту товаров.

*Уступка при франшизе* состоит прежде всего в предоставлении изготовителем или головным оптовиком торговой скидки с цены посреднику, осуществляющему постоянную продажу его товаров. По мере развития отношений в договор включаются условия об оказании организационной или технической помощи покупателю. Изготовитель или крупный оптовик берут на себя типовое обустройство и оснащение оборудованием складских и торговых помещений посредников. Они обучают персонал мелких фирм приемам рекламы товара, осуществлению сервисного обслуживания пользователей товара. В необходимых случаях предоставляются льготные займы, хотя чаще практикуется предоставление складского и торгового оборудования.

По российскому законодательству, когда договор франшизы содержит условие об использовании фирменного наименования или товарного знака, он подлежит обязательной регистрации в органе, зарегистрировавшем юридическое лицо, или в патентном ведомстве (ст. 1028 ГК РФ).

Отдельные вопросы франшизы урегулированы в гл. 54 ГК РФ, носящей название «Коммерческая концессия». В ней основное внимание уделено не содействию в реализации товаров, а вопросам лицензионных соглашений. Между тем вопросы лицензионных соглашений — это лишь часть, причем вспомогательная, по отношению к задаче реализации товара. Недостатки в законодательном регулировании обусловливают медленное распространение договоров коммерческой концессии в отечественной торгово-предпринимательской практике.

**ДОГОВОРЫ, СОДЕЙСТВУЮЩИЕ ТОРГОВЛЕ**

В числе договоров сферы коммерческого права в качестве особой классификационной группы выделены договоры, содействующие торговле. В данную группу включаются не только договоры хранения, перевозки, страхования. Развитие торгового оборота привело к появлению новых видов договоров, в том числе на:

• проведение маркетинговых исследований;

• выполнение рекламных работ, оказание рекламных и информационных услуг;

• транспортное экспедирование и др.

Договоры рассматриваемой группы имеют не только торговое, но и общегражданское значение. Однако использование названных договоров в коммерческой практике отличается значительной спецификой.

**Договоры на выполнение маркетинговых работ**

представляют собой чрезвычайно значимый в экономическом и социальном отношении вид договора. ГК РФ не упоминает договор маркетинга. Поэтому при заключении таких договоров стороны должны руководствоваться общими положениями о договорах и применять по аналогии нормы, регулирующие сходные виды договорных обязательств.

Можно дать следующее определение данного договора. *По договору на выполнение маркетинговых работ исполнитель обязуется в соответствии с заданием заказчика провести исследование возможностей продаж товара и передать заказчику полученный результат, а заказчик обязуется принять результат исследования и оплатить стоимость работ.*

Для сторон важно конкретно и четко определить задачи маркетингового исследования. Расплывчатое или неправильное определение проблемы может повлечь лишь значительные расходы, не дав желаемого результата. Поэтому в большинстве случаев заключению маркетингового договора должно предшествовать составление *задания на проведение исследования.* Разработка задания позволяет определить сроки исполнения и стоимость самого маркетингового исследования. Нередко при разработке задания выясняется, что затраты на исследование превысят ценность их результатов, что влечет отказ заказчика от продолжения отношений. Поэтому разработку проекта задания следует оформлять *самостоятельным договором на оказание консультационных услуг* с отдельной оплатой. В самом договоре маркетинга должен быть определен его *предмет.* Это — наименование работы с отсылкой к заданию и с указанием того, какие результаты должны быть получены. Должны быть указаны конкретные документы, в соответствии с которыми выполняется работа. Устанавливается общий срок выполнения работ, порядок сдачи работ, требования, предъявляемые к отчету исполнителя. Результатом работ являются *выводы и рекомендации,* подготовленные исполнителем на основе исследования и излагаемые в отчете. В договоре также определяется *стоимость работ и порядок расчетов.* Спецификой маркетинговых работ является конфиденциальный характер, недопустимость передачи результатов исследования другим. Как и всякие работы, маркетинговые исследования должны обеспечиваться гарантией достоверности, надежности, результатов. Для этого может предусматриваться ответственность маркетологов, например в виде обязанности возврата части полученной платы при недостижении спрогнозированных результатов. Вместе с тем приходится учитывать, что достижение ожидаемого результата в виде соответствующего увеличения продаж товара зависит не только от достоверности выводов маркетолога, но и от множества других факторов, в том числе от правильности действий самого заказчика. Поэтому критерии и размеры ответственности исполнителей в маркетинговых договорах должны определяться очень взвешенно.

**Договор транспортной экспедиции**

относится к группе агентских договоров. Как и во всяком агентском договоре, в экспедировании соединяются совершаемые исполнителем действия фактического и юридического характера. Отличительные черты данного договора определяются сферой его применения, а именно связью с транспортировкой товаров.

*Функция экспедирования* непосредственно связана с перевозкой, носит сопутствующий характер по отношению к транспортной деятельности. Вне транспортировки грузов не существует другого экспедирования. На практике можно встретиться с почтовой, книжной экспедицией и т.п., однако они также связаны с перевозкой соответствующих ценностей. Вследствие этого ст. 801 ГК РФ называет данный договор транспортной экспедицией.

*Содержание договора* определяется следующим образом. По договору транспортной экспедиции одна сторона — экспедитор обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны — клиента выполнить или организовать выполнение определенных договором услуг, связанных с перевозкой груза.

*Обязанности по экспедированию* могут принимать на себя специализированные организации, созданные для этих целей. Таковы различные экспедиционные агентства и конторы. Они заключают с клиентами договоры на выполнение работ по получению поступающих для них грузов и сдаче грузов к перевозке, их хранению в пункте отправления, организации доставки в адрес клиента.

Во многих случаях функции экспедирования принимают на себя сами транспортные организации: станции, порты, автотранспортные предприятия. Для этого внутри транспортных организаций создаются специализированные службы. Вместе с тем отдельные экспедиционные услуги могут оказывать подразделения и лица, непосредственно осуществляющие перевозку груза.

Например, на автотранспорте шофер наряду с перевозкой в большинстве случаев выполняет отдельные обязанности по экспедированию. Он может производить увязку, укрытие и крепление груза в кузове, оформлять на станции документы для получателя, следить за сохранностью груза при перевозке. В этих случаях шофер осуществляет также функции экспедитора. За выполненные операции по экспедированию он получает надбавку к заработной плате.

Вместе с тем действий одного шофера-экспедитора обычно недостаточно для выполнения всего объема необходимых услуг. Поэтому работа по экспедированию оказывается рассредоточенной между несколькими экспедиторами, каждый из которых выполняет свой круг обязанностей.

Законодательное регулирование транспортной экспедиции только развивается. В ГК РФ имеется гл. 41 «Транспортная экспедиция», которая состоит из 6 статей общего характера. Отдельные нормы об экспедировании содержатся в транспортных уставах и кодексах. В них есть отсылка к Правилам об экспедиционных операциях. Такие правила имеются на большинстве видов транспорта.

Конкретные виды экспедиционных услуг, порядок и сроки их выполнения, размер платы за них стороны предусматривают в договорах.

*Фактическое* содержание экспедиционных операций *составляют:*

• проверка состояния груза, его тары и упаковки;

• нанесение маркировки на груз, снабжение груза бирками;

• составление перевозочных документов за отправителя, внесение провозных платежей;

• доставка груза на станцию (в порт) для отправки или из пункта прибытия к получателю;

• сопровождение груза при перевозке;

• оформление таможенных процедур;

• уведомление клиентов об отправленных или о прибывших в их адрес грузах и иные действия.

Наряду с фактическими действиями по обработке грузов экспедитор вынужден совершать также *юридические действия* по заключению договоров перевозки от имени отправителя, сдаче к перевозке и приемке груза, оформлению различных документов за клиента. В таких случаях экспедитор вступает в правовые отношения от имени клиента и должен иметь доверенность на действия по его уполномочию.

Экспедитор и клиент отвечают за нарушение договора в общем порядке и размерах. Однако, согласно ст. 803 ГК РФ, если экспедитор докажет, что нарушение обязательства вызвано нарушением договора перевозки, то он отвечает перед клиентом по тем же правилам, по которым перед экспедитором отвечает соответствующий перевозчик. Это особая конструкция, когда ограниченный характер ответственности должника обусловливается ограничением по закону размеров ответственности третьего лица, действиями которого вызвано нарушение.

По мере расширения сферы экспедиционных услуг, превращения их в развитый вид бизнеса потребуется одновременное совершенствование законодательства об экспедировании.

**Сравнительная характеристика посреднических договоров**

Договор поручения

Договор комиссии

Агентский договор

Сначала рассмотрим общие черты этих договоров.

1.Состав сторон всех посреднических договоров одинаков. Первая сторона - это лицо, которое совершает определенные действия. В договоре поручения оно называется поверенный, в договоре комиссии - комиссионер, а в агентском договоре - агент, поэтому далее обобщенно будем называть это лицо посредником. Другая сторона - это лицо, которое обращается за помощью посредника для совершения этих действий (в договоре поручения это доверитель, в договоре комиссии - комитент, в агентском договоре - принципал). Далее обобщенно будем называть второе лицо доверителем.

2.Во всех посреднических договорах итоговый результат всех действий посредника переходит к доверителю. Следовательно, все предпринимательские риски тоже лежат на доверителе.

3.Все действия посредник совершает за счет доверителя. Это означает, что доверитель обязан оплатить все расходы посредника.

4.Все посреднические договоры являются возмездными. Доверитель обязан уплатить посреднику вознаграждение независимо от того, определен его размер договором или нет.

5.Возможность отказа сторон от исполнения договора.

Если говорить о договоре поручения, то доверитель вправе отменить поручение, а поверенный отказаться от него в любой момент.

Отказ от исполнения договора комиссии также возможен и со стороны комиссионера, и со стороны комитента, если он заключен на неопределенный срок. Если же срок действия договора определен, то отказаться от его исполнения может только комитент. Комиссионер же вправе отказаться от исполнения срочного договора только в случае, если это предусмотрено самим договором.

Прекращение агентского договора тоже возможно и со стороны агента, и со стороны принципала в случае, если договор заключен на неопределенный срок.

Теперь рассмотрим отличительные особенности каждого из посреднических договоров.

**Договор поручения**

Первой отличительной чертой договора поручения является то, что поверенный совершает определенные юридические действия от имени доверителя. Поэтому поверенному выдается доверенность, которая определяет его полномочия.

Вторая отличительная черта договора поручения связана с порядком исполнения поручения, данного поверенному.

Поверенный обязан выполнять данное ему поручение в соответствии с указаниями доверителя. Поверенный вправе отступить от этих указаний, если это делается в интересах доверителя. При этом действия, которые будет совершать поверенный, отступая от указаний доверителя, не должны выходить за рамки полномочий, определяемых доверенностью.

**Договор комиссии**

Первой отличительной чертой договора комиссии является то, что комиссионер совершает сделки от своего имени. Следовательно, все права и обязанности по договору возникают у комиссионера.

Следующая отличительная черта договора комиссии связана с исполнением комиссионером принятого поручения. Комиссионер обязан исполнить принятое на себя поручение на наиболее выгодных для комитента условиях и в соответствии с его указаниями.

В отличие от договора поручения, где указания доверителя стоят на первом месте, в договоре комиссии комиссионер более свободен в выборе способа исполнения поручения комитента.

Отступления комиссионера от указаний комитента могут привести или к получению дополнительной выгоды, или к возникновению убытков. В первом случае выгода делится между комитентом и комиссионером поровну, а в случае, если возникли убытки, они погашаются за счет средств комиссионера.

**Агентский договор**

Как уже было сказано выше, по агентскому договору одна сторона совершает по поручению другой стороны определенные действия от имени принципала или от своего имени, но за счет принципала. То есть главной отличительной особенностью агентского договора является то, что он может строиться или по модели договора комиссии, или по модели договора поручения.

Согласно статье 1011 ГК РФ, в случае, если агентский договор строится по модели договора поручения, то к нему применяются правила, установленные главой 49 ГК РФ. Для агентских договоров с элементами договора комиссии применяются правила, определенные главой 51 ГК РФ.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ ЗАО «Норинт» 2007г

2. Пугинский Б.И. Коммерческое право России; - М.: Юрайт-М, 2001.

3. Гражданское право (учебник часть 2), под ред. А.П.Сергеева, Ю.К.Толстого,2000

4. А.С. Чижова, Отраслевое приложение к журналу "Главбух", N 4, 2005