

МИНИСТЕРСТВО ВНУТРЕННИХ ДЕЛ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГКОУ ВО
УФИМСКИЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

С. В. Мельник, П. В. Надтачаев

**КОММЕРЧЕСКОЕ (ТОРГОВОЕ) ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Монография

Уфа 2018

УДК 347
ББК 67.404
М48

*Рекомендована к опубликованию
редакционно-издательским советом Уфимского ЮИ МВД России*

Рецензенты: кандидат юридических наук, доцент Р. М. Ахмедов (Московский университет МВД России им. В. Я. Кикотя);
кандидат юридических наук, доцент С. К. Жилиева (Орловский юридический институт МВД России им. В. В. Лукьянова)

Мельник С. В.

М48 Коммерческое (торговое) представительство в современной России [Текст] : монография / С. В. Мельник, П. В. Надтачаев. – Уфа : Уфимский ЮИ МВД России, 2018. – 144 с.

ISBN 978-5-7247-0965-1

Содержит историко-правовой анализ становления и развития института коммерческого (торгового) представительства за рубежом и в России, а также анализ нормативно-правовых актов, регламентирующих специфику правового статуса представителя в сфере предпринимательства, структуру отношений коммерческого представительства, обоснованные теоретические выводы и практические предложения по совершенствованию института коммерческого (торгового) представительства в России. Теоретические выводы и суждения, сформулированные в монографии, могут быть использованы в научно-исследовательской работе, в преподавании гражданского и предпринимательского права, а также в проведении спецкурсов, посвященных проблемам коммерческого представительства, в практической деятельности правоохранительных органов (прежде всего, в судебной системе).

Предназначено для профессорско-преподавательского состава, обучающихся образовательных организаций системы МВД России, сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации

УДК 347
ББК 67.404

ISBN 978-5-7247-0965-1

© Мельник С. В., 2018

© Надтачаев П. В., 2018

© Уфимский ЮИ МВД России, 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЯХ.....	7
1.1. Коммерческое представительство в зарубежном и отечественном правопорядке.....	7
1.2. Становление и развитие института коммерческого (торгового) представительства в России.....	45
ГЛАВА II. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО (ТОРГОВОГО) ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РОССИИ.....	70
2.1. Специфика правового статуса представителя в сфере предпринимательства.....	70
2.2. Структура отношений коммерческого (торгового) представительства.....	80
2.3. Гражданско-правовые договоры как основания возникновения отношений представительства в сфере предпринимательской деятельности.....	86
Заключение.....	98
Библиографический список.....	108

Введение

Современная система экономических взаимоотношений между производителями товаров и услуг, а также между ними и потребителями, основанная на разделении труда и специализации производства, немислима без профессионального коммерческого (торгового) представительства.

Наличие института профессионального коммерческого (торгового) представительства указывает на более или менее развитое состояние имущественного оборота – осложнение и разнообразие юридических отношений. Возникновение его «обуславливается тем общим положением, что человек не может довольствоваться своими собственными действиями, а потому прибегает к услугам посторонних лиц»¹.

Поэтому, как представляется, для российского законодательства актуальным является вопрос правового регулирования функционирования профессионального коммерческого (торгового) представителя – лица, постоянно и самостоятельно представляющего от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности.

Отношения, выражающиеся в представительстве, возникли давно, однако нормы, из которых складывается профессиональное коммерческое (торговое) представительство как самостоятельный институт, появляются только с увеличением товарного оборота и развитием основных форм торговли и предпринимательской деятельности.

Затронутые в этом исследовании вопросы требуют более глубокого, комплексного анализа. Чтобы выяснить, чем в действительности является профессиональное коммерческое (торговое) представительство, необходимо рассмотреть вопрос становления и развития этого института с позиций сравнительного правоведения. Такой подход позволит нам, аккумулируя опыт правовых систем стран мирового сообщества, не только использовать различные варианты решения нашей конкретной юридической проблемы, но и рассмотреть ее в историческом аспекте, предоставляя тем самым возможность оценить объективно, путем сравнения, эффективность тех правовых норм, которые приняты

¹ Нерсесов Н. О. Представительство и ценные бумаги в гражданском праве. М.: Статут, 1998. С. 28.

для регулирования института профессионального коммерческого (торгового) представительства на национальном уровне.

Первостепенной функцией сравнительного правоведения, как и всех научных методов, является расширение сферы познания. Изучение всех сторон деятельности профессионального коммерческого (торгового) представителя с позиций сравнительного правоведения необходимо в современных условиях еще и потому, что подобная деятельность приобретает все большее значение не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. А здесь одной из центральных проблем выступают различия в законодательном урегулировании сходных отношений. Одним из выходов в подобной ситуации является достижение многостороннего соглашения. Однако пользование им как инструментом международного права довольно хлопотно, а достигнутые с помощью таких соглашений результаты иногда бывают и вовсе неудовлетворительны. Поэтому в решении этой задачи, на наш взгляд, главная роль принадлежит подготовке проектов международной унификации права, основным инструментом которой был и остается по сей день «единообразный закон»¹.

Вместе с тем нельзя не учитывать, что наряду с унификацией права посредством «единообразного закона» на основе международных согласованных или схожих, по сути, общих условий купли-продажи или торговых обычаев в определенной сфере экономики (в оптовой торговле сырьем, банковском деле, страховании, транспорте) формируется универсальное право контрактов.

Стремление достичь единообразного регулирования определенных отношений приобретает различные формы. Наиболее распространенным способом унификации является принятие международной конвенции.

Что касается отношений по представительству, осуществляемому профессиональными коммерческими представителями (самостоятельными торговыми агентами), то в целях унификации норм Советом министров Европейского Сообщества (ЕС) в декабре 1986 года была принята директива о торговых агентах. В настоящее время принимаются меры для реализации директивы в законодательствах стран Сообщества. Достижению аналогичной

¹ Цвайгерт К., Кетц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права. М., 1998. Т. 1. С. 40 – 42.

цели призвана также служить конвенция, подготовленная римским Международным институтом по унификации частного права и принятая в 1983 году на Женевской конференции.

Ввиду того, что в Гражданском кодексе РФ нормы, регулирующие профессиональное коммерческое (торговое) представительство, построены преимущественно по той же конструкции, что и в романо-германской правовой системе, а некоторые договоры, использование которых возможно при оформлении полномочий профессионального коммерческого (торгового) представителя, напрямую заимствованы из системы общего права (например, агентский договор), будет более последовательным рассмотреть в нашем исследовании регулирование коммерческого представительства в романо-германской и англо-американской правовых системах¹.

Целью нашего исследования, однако, не является изучение регулирования рассматриваемого нами института в каждой отдельно взятой стране или правовой системе. Что касается правового регулирования отношений профессионального коммерческого (торгового) представительства в других правовых системах, помимо романо-германской и англо-американской, то, на наш взгляд, этот вопрос является достаточно обширным и заслуживает в дальнейшем самостоятельного исследования. Настоящее исследование предполагает изучение правового регулирования института профессионального коммерческого (торгового) представительства именно в нашей стране. Сравнительный анализ необходим лишь для того, чтобы выявить конкретные проблемы и пути их разрешения в России, используя опыт правовых систем, которые более всего соответствуют отечественной правовой традиции.

Таким образом, дальнейшая разработка проблемы позволит ответить на целый ряд вопросов с позиций становления и развития института профессионального коммерческого (торгового) представительства в сравнении с аналогичными институтами близких нам зарубежных правопорядков и с этой позиции дать объективный анализ правовому регулированию этого института в российском законодательстве.

¹ Гражданское право: учебник / под ред. А. П. Сергеева и Ю. К. Толстого. М., 2003. Т. 1. С. 58–75; Давид Р. Основные правовые системы современности. М., 1988.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

1.1. Коммерческое представительство в зарубежном и отечественном правопорядке

В нашем исследовании мы попытаемся проанализировать историко-юридический аспект становления и развития института профессионального коммерческого (торгового) представительства в романо-германской правовой системе на примере стран, право которых сформировалось и продолжает развиваться в условиях рыночной экономики.

Наиболее ярким примером романской правовой подсистемы выступает гражданское и торговое право Франции¹. Нами будет сделан краткий экскурс в историю, который необходим для уточнения особенностей профессионального торгового представительства и правильного практического применения нормативного материала.

С усилением королевской власти с XIII века местные обычаи постепенно начинают обобщаться. В 1454 году Карл VII издал ордонанс Монти-ле-Тур, согласно которому провинциальным властям в сотрудничестве с комиссией королевских экспертов предписывалось записать все местные кутюмы, а уже записанные – заново пересмотреть. Такое повеление неоднократно повторялось следующими королями, и в течение XV и XVI столетий все важные кутюмы были переписаны и на их основе составлено несколько сборников местных обычаев².

Впрочем, в то время профессиональное коммерческое (торговое) представительство еще не оформляется в отдельный правовой институт, несмотря на то, что в торговом обороте появляются первые коммандитные соглашения – договоры между хозяином судна и капитаном-продавцом, где ключевой являлась временная передача права собственности на груз в пользу по-

¹ Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. М., 1998. С. 50; Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 1. С. 121; Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е. А. Васильева. М.: «Международные отношения», 1993. С. 17.

² Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 1. С. 122.

следнего на период рейса. В таком случае капитан-продавец действовал в интересах хозяина судна за определенное вознаграждение. На капитана такого судна договором могло быть возложено выполнение или организация выполнения определенных услуг, связанных с перевозкой груза и последующей его продажей. При продаже вверенного ему груза капитан-продавец мог выступать как от собственного имени, так и от имени своего хозяина. В последнем случае в действиях капитана судна налицо признаки торгового представительства, закрепленные в современном законодательстве.

Начиная с XVI века во Франции в недрах феодализма формируются новые, относительно более прогрессивные капиталистические отношения. Одновременно развиваются и товарно-денежные отношения, что приводит к оформлению единого общенационального рынка.

Ко времени революции 1789 года во Франции в основном продолжали действовать: в южной части страны – римское право, в северной части – обычное право.

Институт прямого представительства развивался во французском праве также под влиянием обычного местного права и римского и, наконец, был окончательно признан в действующем ныне законодательстве¹.

Влияние римского права на институт представительства заметно в произведениях французских юристов². Потье дает следующее определение мандата: «договор, посредством которого один из контрагентов доверяет ведение своих дел вместо себя и на свой риск другому контрагенту, действующему безвозмездно». В этом определении нет даже указаний на представительное полномочие, то есть на право представителя совершать сделки от имени принципала. Влияние римского права на Потье сказывается и при разрешении некоторых частных вопросов, касающихся мандата. Так, в своем сочинении он говорит, что если мандатарий исполняет юридические действия для своего принципала, хотя в пределах поручения, но от своего имени, то он остается перед третьим лицом главным должником, а против принципала дается *actio utilis*³.

¹ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 125.

² Там же.

³ Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. М., 1998. С. 64.

Гражданский кодекс 1804 года не только стал ядром французского гражданского права, но и послужил классическим образцом для кодификации частного права всей романской правовой семьи¹.

Однако предпосылки возникновения профессионального коммерческого (торгового) представительства как самостоятельного правового института во Франции, как и в других странах континентальной Европы, появляются только одновременно с формированием развитого товарного производства.

К этим предпосылкам относятся: концентрация производства, делающая необходимым обособление функций, связанных с обращением капитала, и создающая экономическую возможность для широкого использования услуг представителей; обострение проблемы реализации товарной продукции и освоение новых рынков; необходимость постоянного снижения издержек обращения и ускорения оборота капитала; создание благоприятных условий для присвоения предпринимателями большей прибавочной стоимости и, следовательно, большей прибыли².

Наряду с Гражданским кодексом 1804 года во Франции действует Торговый кодекс 1807 года. Оба этих нормативных акта с изменениями и дополнениями являются действующими законами в настоящее время³.

В задачу Торгового кодекса с самого начала входило установление специальных правил, которые регулировали бы взаимоотношения торговцев. До революции 1789 года наиболее значительные усилия в этом направлении были предприняты во Франции при Людовике XIV, министр финансов которого, Кольбер, способствовал разработке и введению в действие на всей территории королевства двух ордонансов – Ордонанса о торговле 1673 года и Ордонанса о мореплавании 1681 года. Данные документы в значительной степени способствовали унификации правового регулирования торговых операций на территории Франции. Ордонансы известны как Ордонансы Кольбера, и ряд идей и принципов этих нормативных актов дожил до наших дней, буду-

¹ Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 1. С. 118.

² Субботин Н. А. Представительство в англо-американском праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1983. С. 9 – 10.

³Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е. А. Васильева. С. 16–18, 38.

чи основой французского Торгового кодекса 1807 года, действующего во Франции и сейчас¹.

Гражданское и торговое законодательство Франции начала XIX века, однако, уделяло сравнительно небольшое внимание вопросам правового регулирования профессионального коммерческого (торгового) представительства. Отражая условия торгового оборота того времени, французский Гражданский кодекс отношения по представительству фактически не урегулировал, основное внимание уделяя отношениям между поверенными и доверителями (статьи 1984–2010)².

Действующий во Франции Гражданский кодекс в целом ряде постановлений признает институт прямого представительства³. Статья 1984 французского Гражданского кодекса, с момента его появления, трактовала мандат только как представительное полномочие. Многие из французских цивилистов того времени полагали, что упомянутая статья применима и к договору поручения, где мандатарий действует от своего собственного имени. Однако такое воззрение, как верно заметил Н. О. Нерсесов, не находило для себя оправдания ввиду явного смысла этой статьи, не допускающего никакого сомнения⁴.

При правильном подходе к оценке понятия представительства во французском Гражданском кодексе нельзя обойти вниманием статью 1119 ГК, которая в виде общего правила устанавливает, что всякий желающий приобретать обязательства в своем лице должен контрагировать лично. Признание за подобным правилом, напоминающим римское *alteri stipulari emo potest*, значения безусловного юридического принципа должно исключать, по логической последовательности, возможность не только договоров в пользу третьего лица, но и представительства. Между тем французское законодательство признает как первый из упомянутых институтов под известными условиями, так и второй. Таким образом, правило, установленное статьей 1119 французского Гражданского кодекса, оказывается совершенно изолированным

¹ Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е. А. Васильева. С. 18, 38.

² Там же. С. 92, 93.

³ В юридической литературе прямое представительство признается начиная с XIX века. См.: об этом: Art. 1984 и след. Code civil.

⁴ Нерсесов Н. О. Представительство и ценные бумаги в гражданском праве. М.: Статут, 1998. С. 126.

и не согласным с другими постановлениями того же законодательства.

Существование подобного правила во французском Гражданском кодексе объясняется историческим происхождением его, а именно тем обстоятельством, что редакторы Гражданского кодекса заимствовали его от Потье, который, в свою очередь, заимствовал это правило без всякой критики из римского права¹.

Поручение в трактовке французского Гражданского кодекса имеет место и в том случае, когда «мандатарий» действует, как и комиссионер, от собственного имени. Art 94 Code de commerce определяет комиссионера как лицо, действующее от своего имени, но за счет комитента. Такой комиссионер признается единственным юридическим субъектом по сделкам, совершенным им в пределах данного ему поручения. Между комитентом и третьим лицом не возникает непосредственных юридических отношений². Но редакторы Торгового кодекса поступили непоследовательно, признав и таких комиссионеров, которые действуют от имени комитента³. В первом из этих случаев речь должна бы идти, согласно доктрине, о «поручении без представительства». Прямые же правовые последствия для «манданта» возникают лишь при «представительстве», обязательным условием которого является ведение дел от чужого имени⁴.

К настоящему времени во многих областях французский законодатель изменил редакцию Гражданского и Торгового кодексов и постоянно адаптирует ее к социальной действительности. Многие их положения отменены, много добавлено нового, а то, что осталось в первоначальной редакции, применяется сейчас совершенно иначе, чем в начале XIX века. Весьма существенным изменениям уже вскоре после принятия подвергся Торговый кодекс. Но все же и он оказал влияние на законодательства ряда стран (Бельгии, Голландии, Греции, Испании, Португалии и др.)⁵.

¹ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 126.

² Delamarre et Lepoitvi. Traite' the'orique et pratique de droit commercial, т. III и след. Pardessus «Cours de droit commercial», 5 изд. Т. II, № 546; и др. цит. по: Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 127.

³ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 127.

⁴ Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 2. С. 149.

⁵ Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е. А. Васильева. С. 38–40.

В результате развития торговли эволюционируют и различные формы профессионального коммерческого представительства, осуществляемого лицами, как находящимися в служебных отношениях с предпринимателем¹, так и являющимися самостоятельными торговыми деятелями. Они широко используются в современном торговом обороте.

Энергичная попытка реформирования гражданского законодательства была предпринята только после Второй мировой войны в 1945 году, однако в конечном счете была проведена лишь частичная реформа. Например, декреты от 1953 и 1958 гг. изменили ряд статей Торгового кодекса, касающихся интересующего нас института².

Специально регламентирует профессиональное коммерческое (торговое) представительство декрет 1958 года. Нормы гражданского законодательства применяются здесь постольку, поскольку отсутствует регулирование соответствующих правоотношений в специальном торговом законодательстве.

По закону в качестве торгового агента во Франции могут действовать как физические, так и юридические лица. Торговый агент, которому поручено заключать сделки, является представителем предпринимателя.

Будучи самостоятельными торговыми деятелями, торговые агенты во Франции вправе осуществлять представительство нескольких предпринимателей, за исключением предпринимателей-конкурентов. То есть фактически правовая база института профессионального коммерческого представительства, в том числе и интересующего нас института, оформляется во Франции, являющейся наиболее ярким представителем романской подсистемы, только к концу 50-х годов прошлого века.

Историко-юридический анализ достаточно убедительно показывает, что отношения профессионального коммерческого (торгового) представительства как самостоятельный правовой институт во Франции оформляются к концу XIX – началу XX века. Однако фактически правовая база интересующего нас инсти-

¹ Представителями могут быть агенты, которые в правовом отношении представляют интересы того предприятия, служащими которого они являются, они называются торговыми служащими и сами являются лицами заинтересованными.

² Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е. А. Васильева. С. 39, 93; Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 1. С. 149 –150.

туда оформляется во Франции, как уже отмечалось, только к концу 50-х годов прошлого века.

Профессиональным коммерческим (торговым) представителем признается лицо, которое, не являясь служащим, самостоятельно в виде промысла занимается заключением сделок по купле-продаже, найму или предоставлению услуг от имени или за счет промышленных предпринимателей или купцов.

Отсюда можно выделить следующие признаки профессионального коммерческого (торгового) представительства, характерные для романской подсистемы:

1) профессиональное коммерческое (торговое) представительство складывается только в сфере деятельности промышленных предпринимателей или купцов, то есть коммерческого оборота, на что указывает признак действия торгового агента «от имени или за счет промышленных предпринимателей или купцов»¹;

2) собственно признак «профессионализма» коммерческого (торгового) представителя, так как им признается лицо, которое «самостоятельно в виде промысла занимается заключением сделок по купле-продаже, найму или предоставлению услуг»;

3) сфера деятельности профессионального коммерческого (торгового) представителя ограничена «заключением сделок по купле-продаже, найму или предоставлению услуг»;

4) обязательным признаком профессионального коммерческого (торгового) представителя является его выступление «от имени» промышленных предпринимателей или купцов;

5) и, наконец, чтобы обладать статусом профессионального коммерческого (торгового) представителя, необходимо выступать «за счет» промышленных предпринимателей или купцов. Очевидно, что сюда входит и получение таким профессиональ-

¹ Статус участника коммерческого оборота как коммерсанта определяется природой сделок и других хозяйственных операций, которые он совершает, осуществляя хозяйственную (профессиональную) деятельность в виде предпринимательства. В статье 10 Торгового кодекса записано: «Коммерсантами являются лица, которые совершают торговые сделки в процессе осуществления своей обычной профессии». Иными словами, статус коммерсанта определяется торговым характером заключаемых сделок, причем перечень их определяется в самом законе. Этот перечень операций, признаваемых торговыми, приводится в статьях 632 и 633 французского Торгового кодекса и включает широкий круг сделок. По признаку осуществления таких операций коммерсантами признаются как юридические, так и физические лица.

ным представителем предпринимательской прибыли за оказываемые услуги;

б) кроме того, профессиональными коммерческими (торговыми) представителями не могут быть агенты, которые в правовом отношении представляют интересы того предприятия, служащими которого они являются, они называются торговыми служащими и сами являются лицами заинтересованными;

7) на торгового агента (коммерческого представителя), которому поручено заключать сделки, распространяется статус представителя предпринимателя, так как между действиями от собственного и от чужого имени проводится четкая разграничительная линия¹;

8) из вышеупомянутого пункта и логики проведенного исследования вытекает, что при оформлении отношений с профессиональным коммерческим (торговым) представителем во Франции должна применяться договорная конструкция «поручения» (Mandat), упомянутая в статье 1984 французского Гражданского кодекса, которая определяет, что «мандатарий» («доверенное лицо») должен действовать «за» и «от имени» «манданта» («доверителя»)²;

9) в качестве торгового агента (профессионального коммерческого представителя) могут действовать как физические, так и юридические лица;

10) профессиональные коммерческие (торговые) представители вправе осуществлять представительство нескольких предпринимателей, за исключением предпринимателей-конкурентов.

Таким образом, институт профессионального коммерческого (торгового) представительства с несущественными отличиями напоминает модель отечественной конструкции коммерческого представительства, закрепленную в ст. 184 ГК РФ и отдельных статьях главы 49 ГК РФ, посвященной договору поручения. Однако правило в отношении предпринимателей-конкурентов логичнее всего было добавить и в отечественную правовую конст-

¹ Как показывает проведенный анализ, такая ситуация становится возможной в большей степени благодаря воздействию римского права на формирование гражданского и торгового законодательства страны.

² Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 2. С. 149.

рукцию ст. 184 ГК РФ о коммерческом представительстве, допускающую одновременное представительство сторон в сделке.

Римское право оказало существенное влияние и на развитие другой подсистемы континентального права – германской.

Относительно рассматриваемого института профессионального торгового представительства задача затруднялась еще и тем, что в позднейшую эпоху римского права древний принцип недопустимости заключения договора одним лицом от имени другого подвергся значительным изменениям. С одной стороны, отсутствие так называемого несвободного, необходимого представительства, а с другой – осложнение гражданских отношений и расширение торгового оборота заставляли чувствовать необходимость прямого представительства, осуществляемого на профессиональной основе.

Таким образом, интересующий нас институт образовывался и вырабатывался на почве германской юриспруденции под влиянием борьбы двух противоположных факторов: общих начал римского права и современных потребностей жизни, из которых, очевидно, второй должен был одержать верх, хотя и после продолжительного времени¹.

Этот патологический процесс, который Бухка обрисовал с достаточной ясностью в своей книге, завершился на почве германской юридической жизни в XVII веке полным признанием института прямого представительства на основании обычного права².

Немалое влияние оказывало на установление понятия прямого представительства и каноническое право. Находясь под влиянием крестьянской религии, оно отличалось характером отвлечения, объективизма, в противоположность пластическому и конкретному мировоззрению римского права. В то время, когда для удовлетворения потребности в представительстве в сфере гражданского права прибегали к разным косвенным мерам и обходам для того, чтобы сохранить в неприкосновенности унаследованные от римского права принципы, каноническое право допускало применение правовых конструкций, фактически позво-

¹ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 120–121.

² Buchka Die Lehre von der Stellvertretung bei Eingehung von Verträgen. Rostock, 1852. С. 15, 16, 17, 18, 19.

лявших устанавливать отношения как «простого», так и профессионального коммерческого представительства.

Преобладание идей естественного права в XVII столетии и пробуждение национального германского чувства вызвали возвращение к народному праву и закрепление его в форме кодексов¹. Начало кодификации того времени было положено в 1756 году Гражданским кодексом Максимилиана Баварского, разработанным канцлером Баварии – фон Крайтмайером. Этот Гражданский кодекс представлял собой в основном лишь баварский вариант кодифицированного пандектного права². Баварский Кодекс постановлял, что договор, заключенный мандатаром от имени манданта, рассматривается как бы заключенный самим принципалом. Этот последний приобретал право требования против третьего лица без всякой цессии со стороны мандатария³.

В конце XVIII столетия, в 1794 году, в Пруссии вступает в силу Кодекс «Общее земское право прусских провинций»⁴. Он действовал во всех старопрусских государствах, существовавших в то время на территории этой части Германии, и вплоть до вступления в силу германского Гражданского уложения. Прусское земское уложение в титуле 13, ч. 1 дает целый ряд постановлений, из которых можно заключить о признании прямого представительства.

Параграфы 1 и 85 приведенного титула заслуживают особого внимания. Первый из них гласит, что вещи и права могут быть приобретены через действие третьего. Такое правило указывает на допустимость активного представительства в сфере вещных и обязательственных прав, в противоположность общему положению римского права. Второй из приведенных параграфов говорит о пассивной стороне представительства приблизительно следующее: все, что уполномоченный сделал в силу данного ему поручения, обязывает принципала, как если бы с ним самим было совершено означенное действие.

Параграф 153 того же титула, в частности, говорит, что кто договорился с уполномоченным, тот должен за исполнением договора обратиться к принципалу. Следующий же параграф 154

¹ Шершеневич Г. Ф. Учебник торгового права. М., 1994. С. 31.

² Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 1. С. 211.

³ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 122.

⁴ Шершеневич Г. Ф. Указ. раб. С. 31.

гласит, что если уполномоченное лицо заключило договор от своего имени, то контрагент может требовать исполнения только от него¹.

Большое значение в то время имели вопросы о приемлемой систематизации правовых норм, регулирующих представительство, и о том, как придать этим систематизированным нормам форму закона. При этом речь шла о соотношении договора, связывающего доверителя и поверенного, и «доверенности», выдаваемой поверенному доверителем на ведение дел этого последнего, в которой предусматривалось также право поверенному представлять доверителя при заключении договора с третьими лицами. Раньше между этими двумя документами не делали различия. Считалось, что доверенность основана на договоре поручения и они более или менее идентичны².

Поэтому в австрийском Гражданском уложении 1811 года с параграфа 1002 начинается раздел «О доверенностях и других видах ведения дел», а также о «Договоре поручения». В Австрийском Гражданском уложении говорится преимущественно о представительном полномочии, что видно из параграфа 1002, определяющего, что договор, с помощью которого одно лицо принимает на себя ведение порученного ему дела от имени другого, называется договором полномочия. Австрийское Гражданское уложение довольно ясно характеризует институт представительства с активной и пассивной стороны. Параграф 1017 этого законодательства постановляет, что из договоров, заключенных поверенным от имени другого, возникают непосредственные юридические отношения между последним и третьими лицами. Инструкция, данная поверенному, не вредит третьему лицу³.

Первым, кто в 1847 году обратил внимание на то, что между договорными отношениями сторон – независимо от того, идет ли речь о договоре поручения, обслуживания, товарищества и т. д., – и выдачей доверенности следует делать различие, был Иеринг.

Той точки зрения, что оба эти документа совершенно не зависят друг от друга, также придерживался Лабанд. И потому вопросы об объеме и продолжительности выдаваемой доверенности и, соответственно, о том, могут ли действия поверенного иметь

¹ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 121.

² Цвайгерт К. Кетц Х. Указ. раб. Т 1. С. 150–151.

³ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 122.

отрицательные или положительные последствия для доверителя, следует отделять от другого вопроса: имел ли место договор между сторонами и что должен делать поверенный в соответствии с содержанием этого договора за или вместо доверителя.

Эта доктрина была впоследствии реализована не только в Германии. Она лежит в основе почти всех современных гражданских кодексов. Ее последствием стало установление четкого разграничения между нормами, регулирующими выдачу доверенностей, их объем, продолжительность и отзыв, и нормами, регулируемыми договорными отношениями сторон¹.

До создания Германской империи в 1871 году отдельные германские земли все еще были представлены в основном разобщенными, самостоятельными государствами со своими частноправовыми системами, среди которых наиболее развитыми были баварская, прусская и саксонская². Последняя, в частности, была представлена высоким по своему юридическому уровню Саксонским гражданским уложением, изданным в 1863 году и вступившим в силу в 1865 году³.

При его анализе остановимся лишь на интересующем нас вопросе правового регулирования института коммерческого представительства. В параграфе 788 говорилось, что объявление воли представителем в пределах данного ему полномочия действует так, как если бы оно было объявлением воли самого представляемого. Из подобного договора возникали непосредственные требования между представляемым и лицом, с которым заключен договор⁴.

Другим заслуживающим нашего внимания кодифицированным актом, дающим понятие о представительстве как об общепризнанном институте, является Проект Гражданского кодекса для королевства Баварии 1861 года. От имени всех, говорится в art. 31, ч. 1 этого проекта, без различия – будут ли они дееспособны или нет, – могут быть совершены юридические сделки че-

¹ Цвайгерт К. Кетц Х. Указ. раб. Т. 2. С. 151.

² Алексикова О. Е. Конституционное право на жилище в современной России (содержание, обеспечение и защита): дис. ... канд. юрид. наук: 12. 00. 02 / Белгородский государственный национальный исследовательский университет. Орел, 2013. С. 24–25.

³ Бергман В. и Суханов Е. А. Вступительная статья. Германское право / под ред. В. В. Залеского. М.: МЦФЭР. Т. 1. С. 8.

⁴ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 122.

рез представителя, за исключением некоторых случаев, определенных законом. В Мотивах к этому проекту сказано, что сделка представителя действует совершенно так, как если бы она была заключена лично самим представляемым, и потому у последнего непосредственно появляются права и обязанности из договора, заключенного профессиональным коммерческим представителем. Подробные постановления о взаимных отношениях представляемого, представителя и третьего лица даны во второй части книги II, отделе 15, «Договор поручения или полномочия», где перемешаны определения института поручения с представительным полномочием. В статье 705 этого отдела определяются с большой подробностью признаки представительства: «По сделкам, совершенным поверенным в пределах полномочия и от имени доверителя, последний непосредственно уполномочивается и обязывается, как если бы он сам их совершил. Представитель в этом случае не приобретает никакого иска и не может быть привлекаем к ответственности»¹.

Изложенное свидетельствует о том, что в приведенных немецких законодательных памятниках признается прямое представительство, как это видно из содержания цитированных положений, касающихся рассматриваемого института. По всем этим законодательствам представитель как таковой освобождается от всяких личных юридических отношений со своим контрагентом, если только он не переступил данного ему полномочия. В последнем случае третьему лицу дается право обратного требования уплаченного и возмещения убытков лично от мнимого представителя или же право окончательного отступления от договора².

Вместе с тем нельзя не учитывать того, что все рассмотренные в этот период законодательные памятники по многим частным вопросам следуют римскому праву и подтверждается их некоторыми принципиальными положениями, касающимися рассматриваемого института, которые несовместимы ни с логическими основаниями прямого представительства, ни с требованиями современной им жизни. Например, Гражданский кодекс Максимилиана Баварского (ч. IV, tit. 9, параграф 7) гласит: третьи лица

¹ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 122–123.

² См.: параграфы 150, 151 Прусского уложения. Титул 13, ч. 1, art. 710 проекта Баварского уложения.

могут предъявлять личный иск и против представителя, насколько последний имеет в руках имущество своего доверителя, размером которого (имущества) ограничивается ответственность представителя. Такое же противоречие просматривается в постановлениях прусского земского уложения (ч. II, tit. 8, параграфы 541 и 542) о торговой прокуре (специальный вид представительства). В указанных параграфах прусского уложения говорится, что всякое лицо, вступающее в сделку с уполномоченным приказчиком, имеет право выбора между своим контрагентом и его принципалом. При этом личная ответственность приказчика имеет место лишь за период времени сохранения им своего звания и ограничивается размером имеющегося у него в руках имущества хозяина. В прусском уложении есть и другое, аналогичное с этим, постановление, касающееся представителей юридических лиц, а именно параграф 156 этого уложения (ч. 1, tit. 13), который дает третьему лицу право выбора между своим контрагентом и самим учреждением, представителем которого выступает контрагент¹.

Очевидно, что приведенные положения некоторых из германских законодательных актов противоречат современной теории представительства. Согласно общей доктрине представительства возможно только одно из двух: либо контрагент действует от своего имени, значит, он один и считается юридическим субъектом, причем внутренние отношения между ним и другим лицом (мандантом) не влияют на видоизменение юридических отношений настоящих контрагентов; либо же контрагент выступает в качестве чужого представителя, и тогда он не может подлежать какой бы то ни было личной ответственности, и иск, возбужденный против него, должен быть оставлен без удовлетворения вследствие отвода, предъявленного ответчиком (представителем) о том, что иск во всей целостности относится к другому лицу².

Острота проблемы обуславливалась еще и тем, что в некоторых из многочисленных действовавших в то время законодательных актов само понятие представительства давало повод к неточному и неправильному пониманию. Представительство в

¹ Хотя в приведенном постановлении Прусского уложения говорится о таком представителе юридического лица, который совершает сделку от своего имени, но там же прибавлено, что представительное качество такого представителя вытекает из фактических обстоятельств.

² Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 123–124.

них определялось посредством следующей формулы: сделка представителя действует так, как если бы она была заключена лично самим принципалом. Подобная формулировка, как справедливо отмечал Н. О. Нерсесов, дает повод к отождествлению – посредством фикции или просто – представителя с обыкновенным посланным, т. к. из нее как будто вытекает, что личность представителя совершенно безразлична относительно заключаемой им сделки¹.

Поэтому говорить и о развитии института профессионального коммерческого (торгового) представительства в тот период не приходится. Однако, поскольку институт профессионального коммерческого представительства является составляющей частью общего института представительства, становление последнего следует признать правовой предпосылкой появления интересующего нас института. А он, в свою очередь, как показывает исследование, формировался, так же, как и во Франции, под воздействием римского права, что, как будет показано в дальнейшем, и повлекло признание профессиональным коммерческим (торговым) представителем только такого лица, которое действует «от имени представляемого».

В середине XIX века начала проявляться тенденция к унификации немецкого частного права, в первую очередь, «благодаря сильному пробуждению национального чувства»² и космополитизму торгового права. В 1869 году, еще до завершения политического воссоединения Германии, вексельное и торговое право германских земель было объединено, однако указанный процесс получил свое логическое завершение 1 января 1900 года, когда вступило в силу германское Гражданское уложение³. Большую роль в его создании сыграли труды выдающегося немецкого правоведа Фридриха Карла фон Савиньи, удачно систематизировавшего в своих работах частноправовые подходы и идеи⁴.

¹ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 124.

² Шершеневич Г. Ф. Указ. раб. С. 32; Покровский И. А. Указ. раб. С. 66; Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 1. С. 158–159.

³ Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 2. С. 217–219; Шершеневич Г. Ф. Указ. раб. С. 32; Гражданское и торговое право капиталистических государств/под ред. Е. А. Васильева. С. 42; Бергман В. и Суханов Е. А. Вступительная статья. Германское право / под ред. В. В. Залеского. Т. 1. С. 9; Покровский И. А. Указ. раб. С. 71.

⁴ Бергман В. и Суханов Е. А. Вступительная статья. Германское право / под ред. В. В. Залеского. Т. 1. С. 9.

В книге первой «Общая часть», разделе III «Сделки» пятая глава посвящена общим положениям о представительстве. Профессиональное коммерческое (торговое) представительство как вид договорного, согласно германскому Гражданскому уложению, имеет место как в том случае, когда представитель изъявляет волю в пределах данного ему полномочия, от имени представляемого, так и в том случае, когда из обстоятельств дела вытекает, что изъяснение делается от имени представляемого (параграф 164 германского Гражданского уложения). Полномочие дается представителю в форме заявления, обращенного к нему или к тому лицу, по отношению к которому представительство должно иметь место. Для такого заявления не требуется специальной формы (параграф 167). В соответствии с параграфом 171 допускается предоставление полномочий посредством публикации. В этом случае представитель уполномочивается на совершение сделок по отношению ко всем третьим лицам¹.

Одновременно с германским Гражданским уложением 1 января 1900 года вступает в силу Торговое уложение², которое неоднократно подвергалось изменениям как по содержанию, так и по структуре. Значительные изменения были вызваны принятием в 1978 году «Германских общих условий экспедиционного обслуживания». Дальнейшее развитие банковского права и принятие Закона «Об основных положениях баланса» способствовало в 1986 году дополнению Торгового уложения частью третьей³.

Профессиональным коммерческим (торговым) представителем в соответствии с параграфом 84 германского Торгового уложения является тот, кому как самостоятельно занимающемуся промыслом поручено постоянно посредничать для другого пред-

¹ Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е. А. Васильева. С. 93 – 94.

² Корни современного торгового права Германии восходят как к старому немецкому праву, которое получило развитие в торговых городах, так и к итальянскому и французскому праву. Эти нормы были собраны в 1861 году в «Общее германское торговое уложение», являющееся предшественником действующего Торгового уложения.

³ Бергман В. и Суханов Е. А. Вступительная статья. Германское право / под ред. В. В. Залеского. Т. 1. С. 5–6.

принимателя (коммерсанта¹) в сделках или заключать их от его имени. Наличие полномочий дает коммерческому представителю право на самостоятельное представительство коммерсанта вне рамок его предприятия. Именно поэтому коммерческий представитель является самостоятельным предпринимателем, которому доверяется посредничать, заключать и осуществлять сделки.

Торговое уложение, регулирующее отдельно профессиональное коммерческое (торговое) представительство, существует наряду с общим Гражданским уложением как специальное законодательство. Нормы гражданского права применяются к отношениям профессионального коммерческого представительства только тогда, когда отсутствует специальное регулирование, установленное в торговом праве. Для сделок, заключаемых профессиональным коммерческим представителем между предпринимателями, действует торговое право, а гражданское право – лишь по мере необходимости.

Нормы торгового права, касающиеся рассматриваемого института, могут содержаться в иных законах. К этому добавляются и другие правовые источники, такие как обычное право, торговые обыкновения, модельное (типовое) регулирование² и рекомендации торгово-промышленных палат, а также судебная практика³.

Так, в ФРГ Закон о торговых представителях 1953 года изменил соответствующее постановление германского Торгового уложения об агентах. В соответствии с этим законом профессиональным коммерческим (торговым) представителем является тот, кто в качестве самостоятельного предпринимателя наделен постоянными полномочиями оказывать посредничество по заключению сделок для другого предпринимателя или заключать сделки от его имени. Самостоятельным предпринимателем по закону

¹ Коммерсант – это лицо, которое занимается одним из видов профессиональной деятельности, названных в законе, например, приобретением и продажей товаров, предоставлением на возмездных началах услуг и т. п. Коммерсантом является также тот, кто записался в торговый реестр в качестве такового.

² См., например: Типовое соглашение о торговом представительстве в международных отношениях // Сборник документов. М., 2004.

³ См. об этом: Лебедев С. Н. Международное сотрудничество в области коммерческого арбитража. М.: ТПП СССР, 1979. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование (договоры). М. 2001. и др.

считается тот, кто может свободно осуществлять свою деятельность.

До этого, следует отметить, германское Торговое уложение 1897 г. являлось единственным из законодательств того времени, имевшим постановления о торговых агентах. Причем в параграфах 84–92 этого уложения не проводилось строгого разграничения между агентом, действующим самостоятельно, и приказчиком, состоящим на службе у предпринимателя.

Возрастающая интернационализация торговли приводит к тому, что в международном торговом обороте все больше используются стандартные оговорки, содержание которых частично воспроизведено Международной торговой палатой в Париже в публикации под названием «Международные профессиональные термины» (ИНКОТЕРМС). В результате развития торговли эволюционируют и различные формы профессионального коммерческого представительства, которым гражданское и торговое законодательство Германии уделяет все большее внимание, предусматривая различное четкое регулирование при этом внутренних отношений между представителем и представляемым и отношений представляемых лиц с третьими лицами в связи с представительством.

В период после объединения двух Германий в тексты законов и в само Торговое уложение вносился ряд изменений и дополнений. Это вызвано в первую очередь проведением в жизнь декретов Европейского Сообщества в связи с унификацией торгового законодательства стран – участниц ЕС. Данная работа продолжается и в настоящее время.

На основании анализа двух подсистем континентальной системы права можно отметить, что правовому регулированию отношения профессионального коммерческого (торгового) представительства в Германии, впрочем, как и во Франции, были подвергнуты только к концу XIX – началу XX века. До этого гражданское и торговое законодательство изучаемых стран уделяло сравнительно небольшое внимание вопросам правового регулирования как профессионального коммерческого представительства, так и института представительства вообще. Несмотря на то, что отдельные нормы о профессиональном коммерческом (торговом) представительстве появляются в параграфе 84 германского Торгового уложения уже в начале XX века, Закон ФРГ «О торговых представителях» 1953 года изменяет соответствующее по-

становление германского Торгового уложения об агентах, так же как и во Франции к середине 50-х годов, на более простое и приспособленное для гражданского оборота понятие.

В соответствии с этим законом профессиональным коммерческим (торговым) представителем является тот, кто в качестве самостоятельного предпринимателя наделен постоянными полномочиями оказывать посредничество по заключению сделок для другого предпринимателя или заключать сделки от его имени. Самостоятельным предпринимателем по закону считается тот, кто может свободно осуществлять свою деятельность.

Используя логику германского права, профессиональное коммерческое (торговое) представительство характеризуется следующими признаками:

1) профессиональное коммерческое (торговое) представительство складывается только в сфере предпринимательской деятельности или коммерческого оборота, на что указывает признак действия торгового агента «оказывать посредничество по заключению сделок для другого предпринимателя или заключать сделки от его имени»;

2) признак «профессионализма» коммерческого (торгового) представителя, так как им признается лицо, которое действует «в качестве самостоятельного предпринимателя»;

3) сфера деятельности профессионального коммерческого (торгового) представителя ограничена «постоянными полномочиями оказывать посредничество по заключению сделок»;

4) обязательным признаком профессионального коммерческого (торгового) представителя является не только «заключение сделок «от имени» «другого» предпринимателя, как это имеет место и в романской подсистеме, но и «оказывать посредничество по заключению сделок для другого предпринимателя». Однако предлог «или» не дает другой трактовки смысла указанной статьи как только обязательного заключения сделок от «имени другого лица»;

5) в противоположность французскому законодательству, для того чтобы обладать статусом профессионального коммерческого (торгового) представителя, нет необходимости выступать «за счет» представляемого лица. Однако получение вознаграждения за оказанные услуги презюмируется, так как основная цель любого предпринимателя – извлечение прибыли;

б) очевидно, что профессиональными коммерческими (торговыми) представителями не могут быть лица, которые в правовом отношении представляют интересы того предприятия, служащими которого они являются, так как профессиональный коммерческий представитель, «не являясь служащим», действует «в качестве самостоятельного предпринимателя»;

7) на профессионального коммерческого (торгового) представителя, которому поручено заключать сделки, распространяется статус представителя предпринимателя, так как между действиями от собственного и от чужого имени проводится четкая разграничительная линия¹. Рассматривая аналогичный вопрос, К. И. Скловский² отмечает, что агент самостоятельной позиции иметь не может. Если он выступает от имени принципала, то нет и формальных оснований считать его участником имущественных правоотношений. Но и в том случае, когда агент заключает договор на торгах от собственного имени, принципал известен участникам, от него исходит установление основных условий продажи. Поэтому агент в любом случае будет занимать второстепенное положение;

8) из логики Закона ФРГ «О торговых представителях» 1953 года вытекает, что при оформлении отношений с профессиональным коммерческим (торговым) представителем в Германии применяется самостоятельная договорная конструкция, то есть так называемый «договор на торговое представительство», имеющий определенное сходство все с тем же договором поручения;

9) в качестве торгового агента (профессионального коммерческого представителя) могут действовать как физические, так и юридические лица, имеющие статус предпринимателя;

10) ничего не говорится о возможности профессиональных коммерческих (торговых) представителей осуществлять представительство нескольких предпринимателей одновременно, хотя, когда говорится о возможности «посредничества по заключению сделок для другого лица-предпринимателя», такая возможность

¹ По крайней мере, если проанализировать Закон ФРГ о торговых представителях 1953 года, указывающий на заключение сделок только «от имени» представляемого, и параграф 164 германского Гражданского уложения, посвященный представительству.

² Скловский К. И. Некоторые проблемы оспаривания в суде реализации имущества на торгах // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. 2001. № 9. С. 103.

предполагается, ведь нет прямого запрета на такое представительство интересов.

Таким образом, германское законодательство, несмотря на то, что имеет свой путь становления и развития интересующего нас института в конечном счете дает аналогичную, по сути, трактовку профессионального представительства за некоторыми исключениями.

Законодатель использует понятие полномочий представителя по договору, которые определяются особым договором о профессиональном коммерческом (торговом) представительстве. Собственно, дело только в термине, так как известного рода полномочиями наделяются все профессиональные коммерческие представители. Если представитель выходит за пределы предоставленных ему полномочий, он обязан сообщить об этом представляемому и получить на это соответствующее согласие (общий принцип во всех рассматриваемых нами государствах).

Нет прямого запрета на одновременное представительство предпринимателей-конкурентов.

Следовательно, под профессиональным коммерческим (торговым) представительством в романо-германской правовой системе понимается аналогичный ст. 184 ГК РФ институт, который, впрочем, имеет некоторые свои особенности, но в целом представляет такой вид торгового посредничества, при котором представитель в качестве самостоятельного предпринимателя осуществляет свою деятельность в соответствии с данными ему полномочиями за определенное вознаграждение, оказывает посредничество по заключению сделок для другого предпринимателя или заключает сделки от его имени. Правовые последствия этих действий, если они совершены в пределах предоставленных представителю полномочий, возникают непосредственно для представляемого.

Подобные отношения, как это показывает исторический анализ, сложились достаточно давно, хотя и использовались в основном узким кругом купцов-предпринимателей. Конечно, не представляется возможным точно определить хронологические рамки и ответить однозначно на вопрос, когда же все-таки появилось профессиональное коммерческое представительство, указав определенную дату. В то же время с уверенностью можно говорить о том, что как самостоятельный правовой институт профессиональное коммерческое представительство возникает толь-

ко тогда, когда в обществе появляется значительная потребность в подобного рода услугах. Поэтому, опираясь на результаты исследования, можно констатировать, что институт коммерческого представительства как самостоятельный правовой институт в странах континентального права окончательно оформляется лишь к середине XX века, хотя отношения подобного рода уже были известны задолго до этого.

Развитие английского права шло самостоятельным путем, независимо от римского, канонического, поэтому оно «представляет особенность в прошедшем и в настоящее время сравнительно с правом континентальных государств»¹.

То, что в континентальной Европе различают действия «от собственного имени» и «от чужого имени», для английского юриста звучит в определенной степени непривычно, и ему неясно, почему лишь в первом случае действия уполномоченного могут служить основанием для возникновения собственных прав и обязанностей заказчика. Для него «представительство» имеет место, когда одно лицо в качестве «принципала» (доверителя) дает поручение другому, выступающему в качестве «агента» («доверенного лица»), действовать определенным образом «за него» и «от его имени» и в особенности заключать договоры с третьими лицами. Представительство – это правоотношение, которое возникает, когда одно лицо, называемое принципалом, наделяет правом другое лицо, называемое агентом, действовать от его имени, и это другое лицо дает на то свое согласие. Правда, признается, что в данном случае преследуются различные интересы и потому требуется применение различных правил в зависимости от того, было ли ясно третьему лицу при заключении договора, что его партнером будет принципал. Точно так же, с точки зрения общего права, в обоих случаях речь идет об одной и той же жизненной ситуации, а именно: одно лицо по поручению другого лица и в его интересах вступает в деловые обязательственные отношения с третьим лицом².

Теоретический аспект рассматриваемой нами проблемы предполагает изучение таких вопросов, как исторические предпосылки возникновения института представительства в английском праве, регулирование этого института, начиная с раннего

¹ Шершеневич Г. Ф. Указ. раб. С. 34.

² Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 2. С. 148–149.

английского права и далее, включая его современную регламентацию, отличительные черты института представительства в английском праве, а также истории развития самого английского права в той мере, в которой это нам необходимо для более полного понимания изучаемого правового явления.

Рассматривая исторические предпосылки возникновения представительства, Г. Ласк отмечал, что отношения, выражающиеся в представительстве, так же стары, как и история человечества. Однако нормы, из которых складывается представительство как самостоятельный правовой институт, возникли недавно. В своей основе представительство – это отношения, складывающиеся, когда одно лицо действует за другое и под его контролем. В древние времена контролирующее лицо было хозяином, а контролируемое – рабом. Поскольку раб был просто вещью и не имел никаких прав, логично было считать хозяина юридически ответственным за действия раба, особенно если эти действия совершались по указанию хозяина¹. Особенный интерес представляют для нас законы Альфреда Великого и Эдуарда Исповедника².

Во Франции процесс формирования «общего французского права» закончился только в XVI веке. А в Германии становление «общего права» завершается в XIX столетии, да и то лишь в теории пандектов. Поэтому в Англии никогда не играли заметной роли такие важные движущие силы реализации кодификационной идеи на континенте, как философия просветителей, теория естественного права и практическая потребность в унификации³.

Особенности английской правовой системы⁴, безусловно, оказали определенное влияние и на становление рассматриваемого нами института представительства, что способствовало в дальнейшем появлению в этом институте ряда отличительных особенностей, не свойственных континентальной системе права. Одна из них состоит в том, что слова «представитель» и «представительство» в системе общего права имеют множество значений⁵.

¹ Ласк Г. Гражданское право США. (Право торгового оборота). М.: «Иностранная литература», 1961. С. 274.

² Шершеневич Г. Ф. Указ. раб. С. 34.

³ Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 1. С. 277-278; Шершеневич Г. Ф. Указ. раб. С. 34.

⁴ Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 1. С. 288.

⁵ Ласк Г. Указ. раб. С. 75.

Для более четкого представления об этом виде агентов скажем, что в Англии термин «агент» («представитель») употребляется как в широком смысле, охватывающем все виды представительства и посредничества, в том числе и так называемое косвенное представительство, так и в более узком смысле, в соответствии с которым агентом является лицо, уполномоченное на заключение сделок и на совершение других действий от имени представляемого и за его счет или на посредничество между сторонами при заключении сделок ими самими. Фактически такая же ситуация имеет место и в США. Таким образом, в отношениях представительства можно незаметно продвигаться от одного крайнего положения к другому.

Уже во времена раннего средневековья, впрочем, как и сейчас, делалось различие между юрисконсультами или поверенными (*attorneti* или *attorneys*) людьми, опытными в торговых делах и консультирующими стороны по правовым вопросам, и адвокатами или барристерами (*advocati* или *pleaders*), которые специализировались на устном изложении дел в суде. В течение XVI века противоречия между выступающими в судах адвокатами (барристерами) и юрисконсультами (атторнеями) постепенно усиливались. Это привело к тому, что уже в конце XVI столетия все юрисконсульты (атторнеи), вступавшие в прямые контакты с клиентами, дела которых они вели, осуществлявшие представительство в процессе и принимавшие участие в подготовке процесса, особенно в сборе фактического материала, были исключены из членов гильдии. Наряду с поверенными, осуществлявшими представительство в процессе на судах общего права, появились новые представители юридической профессии – солиситоры, которые выполняли те же функции, что и поверенные, но перед канцлерским судом. В 1739 году поверенные (атторнеи) и солиситоры совместно создали «Общество джентльменов, практикующих в судах общего права и права справедливости». Оно явилось предшественником «Юридического общества», которое в наши дни является профессиональным представительством юристов, специализирующихся в области регулирования хозяйственных отношений и объединенных по единым названием «солиситоры»¹.

¹ Koschaker. *Europa und das romische Recht*. 1953. P. 170; Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 1. С. 289–292, 319–320.

Вместе с тем важно отметить и то, что в средневековье торговля, в недрах которой зародился рассматриваемый нами институт, в Англии осуществлялась купцами различных стран. Они постоянно переезжали из страны в страну, с ярмарки на ярмарку и жили в соответствии с международным обычным правом, которое в значительной мере было подвержено влиянию римского права. Вплоть до XIX века между торговыми судами и судами общего права шла активная борьба за утверждение своей юрисдикции. Эта борьба в конце концов завершилась в пользу судов общего права. В результате торговое право больше не существует в Англии как самостоятельная отрасль права. Благодаря знаменитому судье лорду Мэнсфилду (1705–1793 гг.) оно полностью было поглощено общим правом. Тем не менее влияние римского права на торговое и морское право оставалось относительно сильным и ощущается даже сейчас.

Макс Вебер отмечал, что правовой стиль какого-либо определенного общества отчетливо проявляется в профессиональном образовании и деятельности, в сословных организациях и экономических интересах юристов, задающих тон в этом обществе¹.

Этим объясняется то, что под термином «представительство» в английском праве, в отличие от римского, не признававшего прямого представительства, понимаются в широком смысле все отношения, существующие между двумя лицами, когда одно из этих лиц (агент) действует за другое лицо (принципала) и под его контролем. Поэтому под понятие представителя подпадают и комиссионеры, и торговые представители, и коммивояжеры, и брокеры, и капитаны судов, и адвокаты².

Сразу же оговоримся, что под термином «торговый агент» в английском праве понимается (по смыслу Закона «Об агентах-факторах» 1899 года) агент, который в ходе своей обычной деятельности имеет полномочия на продажу товаров, их хранение с целью продажи, покупку товаров, получение денег под обеспечение товарами. Из определения видно, что смысл термина «торговый агент» в английской правовой системе существенно отличается от аналогичного термина в праве Франции, понятия «торговый представитель» по закону 1953 года в Германии, а также

¹ Max Weber. *Wirtschaft und Gesellschaft*. 1956. P. 457.

² Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е. А. Васильева. С. 100.

аналогичных понятий в континентальной системе права. Не стоит отождествлять понятие «торговый агент» и с понятием «коммерческий представитель» по российскому праву. Последнее является более широким понятием, чем «торговый агент», и более узким, чем понятие «представительство» в английском праве. Между тем формулировка «профессионального торгового представителя» охватывает деятельность таких видов агентов, как торговый представитель, агент-делькредере, солиситор и др., в зависимости от характера и объема полномочий, предоставленных последним.

Принятие некоторых законов закрепило правовое положение некоторых видов агентов, услуги которых широко использовались в торговле вообще и во внешней торговле особенно. Так, правовое положение консигнационного агента, или фактора, в Англии определено Законом «О факторах» 1899 года. Помимо факторов, судебная практика Англии урегулировала и положение таких агентов, как агент-делькредере, брокер, агент с исключительными правами, аукционист, а также некоторых других. Нелишним будет добавить, что на сегодняшний день почти все институты торгового права получили законодательное урегулирование.

Консигнационные агенты, или факторы, – агенты, которые владеют товарами принципала и заинтересованы эти товары продать. Принципал контролирует агента и заключение сделки.

Агент-делькредере – это агент, который за дополнительное вознаграждение гарантирует принципалу поступление покупной цены от покупателя. Он помогает продать товар и гарантирует поступление оговоренной выручки от найденного покупателя. За эту гарантию он берет дополнительную плату. Термин «агент-делькредере» существует сейчас и в праве России, но законодательно не закреплён.

Брокер – лицо, которое не обладает товаром, но совершает подготовительные действия, необходимые для заключения договора, и выступает в качестве посредника на рынке.

Агент с исключительными правами пользуется исключительным правом на продажу товара принципала на определенной территории. Агенту выплачивается вознаграждение за продажи на закрепленной за ним территории независимо от того, чьими усилиями они были осуществлены, в том числе и принципала.

Аукционист – это агент, которому принципал передает товары для продажи с аукциона.

Ряд новых нормативных актов был принят уже в связи со вступлением Англии в общий рынок, что потребовало внесения существенных изменений во многие ранее действовавшие нормы английского права. В целях унификации норм, регулирующих отношения по представительству, осуществляемому самостоятельными торговыми деятелями, Советом министров ЕЭС в декабре 1986 года была принята директива о торговых агентах. В настоящее время принимаются меры по реализации директивы в законодательстве стран Сообщества. Достижению аналогичной цели призвана также служить конвенция, подготовленная римским международным институтом по унификации частного права и принятая в 1983 г. на Женевской конференции. Конвенция не вступила в силу из-за отсутствия необходимого числа ратификаций¹. Помимо указанных международных актов, направленных на унификацию законодательства о представительстве, следует еще также упомянуть Гаагскую конвенцию 1978 года о праве, применяемом к агентским соглашениям.

Безусловно, указанные нормативные акты играют положительную роль в унификации норм, регулирующих отношения по представительству. Тем не менее их издание порождает и определенные проблемы, связанные с расхождением и урегулированием сходных отношений по английскому праву, а если смотреть более широко, то и проблемы, связанные с различными взглядами романо-германской и англосаксонской правовых систем на институт представительства вообще. Рассматривая эту проблему, мы считаем более последовательным остановить свое внимание на понятии представительства в английской правовой системе, чем на правовое регулирование этого института по континентальному позитивному праву².

Юристам общего права достаточно хорошо известно, что понятие «агентство» можно рассматривать как с точки зрения до-

¹ В противоположность Франции и ФРГ, где международный договор становится частью внутреннего права в силу одной лишь ратификации, в Англии необходимо еще и издание специального закона. Однако, согласно п. 1 ст. 2 Закона о ЕЭС 1972 г., регламентам и директивам без принятия какого-либо нормативного акта придается правовая сила внутри страны.

² Меркулов П. А. Исторический опыт разработки и реализации государственной молодежной политики в России (вторая пол. XIX в. – начало XXI): дис. ...доктора исторических наук: 07. 00. 02 / Московский гуманитарный университет. М., 2014. С. 25–26.

говорных обязательственных отношений (и тогда оно имеет много общего с договором купли-продажи и аренды), так и с точки зрения передачи «представительских полномочий». Признанным считается также, что «полномочия» могут иметь место даже в тех случаях, когда возникновению действительных договорных отношений препятствует какая-либо причина, например отсутствие «встречного удовлетворения» или несовершеннолетие агента, что не позволяет заключить действительный договор¹.

Отношения принципала и агента предполагают наличие трех существенных элементов. Во-первых, агент должен обладать полномочием изменять правоотношения принципала с третьими лицами и возлагать на принципала личные обязательства. Агент располагает также полномочием на применение правоотношений между собой и принципалом. Во-вторых, в сфере представительства агент должен быть доверенным лицом принципала. В-третьих, в отношении доверенных ему дел агент должен находиться под контролем представляемого². Каждое агентское соглашение создает три вида отношений: 1) между принципалом и агентом; 2) между принципалом и третьим лицом; 3) между агентом и третьим лицом.

Первое является внутренним соглашением между принципалом и агентом, истинным агентским договором. Оно устанавливает права и обязанности этих двух сторон, масштаб полномочий агента и его вознаграждение. Второе является обычным договором, например купли продажи, но в него вносятся некоторые черты, обусловленные тем, что продавец заключил договор через представителя.

Третье взаимоотношение возникает только в исключительных обстоятельствах³. Исключительной особенностью английской правовой системы является то, что в отношениях представительства агент не обязан раскрывать сущность последнего перед третьим лицом. С точки зрения третьего лица, например иностранного покупателя, здесь возможны следующие варианты:

¹ Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. II. С. 151–152.

² Ласк Г. Указ. раб. С. 276–277.

³ Шмиттгофф К. М. Экспорт. Право и практика международной торговли. М.: «Международные отношения», 1993. С. 144.

1) агент не сообщает о принципале и заключает договор от собственного имени, в таком случае он действует за нераскрытого (undisclosed) принципала;

2) агент сообщает о принципале, но не называет его имени, например подписывает договор от «имени наших принципалов», и, следовательно, действует за неназванного (unnamed) принципала;

3) агент сообщает о существовании принципала и называет его имя, действуя за названного (named) принципала.

Первый из этих трех случаев имеет особое значение для нашего исследования, т. к. раскрывает различие между концепцией агентства, которая характерна для правовых систем, основанных на Commonlaw, включая Великобританию и США. По английскому праву, если агент был должным образом уполномочен принципалом и заключил договор с третьим лицом от собственного имени, т. е. не раскрывая своей представительской сущности, возникают две возможности: право выбора третьей стороной и право принципала на вмешательство. Третье лицо (покупатель) при обнаружении истинных фактов может выбирать: преследовать ему в судебном порядке принципала или его агента. Однако если третья сторона предъявляет судебные требования против одного из этих лиц, то его право выбора ответчика прекращается и иск против другого лица не может быть признан. В двух других случаях покупатель может преследовать в судебном порядке только принципала¹.

Возникает законный вопрос об обоснованности жесткого разграничения действий от чужого имени и действий от собственного имени. Правопорядки стран континентальной Европы не столь строго придерживаются этого разграничения. В них даже признается, что действия какого-либо лица от собственного имени могут породить правовые последствия для того, за чей счет это лицо действует. Но в обоих случаях определяющую роль играет экономическая подоплека действий участников. И потому следует признать, что общее право с его широким определением понятия представительства как агентства лучше учитывает это обстоятельство, чем право континентальной Европы².

¹ Шмиттгофф К. М. Указ. раб. С. 144–145.

² Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. II. С. 149–150.

С другой стороны, не следует переоценивать практическое значение этого различия. Об этом свидетельствует упомянутая нами подписанная в Женеве в 1983 г. Конвенция о представительстве в международной торговле товарами.

В целом, можно отметить, что Конвенция представляет собой искусную комбинацию принципов континентального (романо-германского) и общего (англо-американского) права в международной торговле товарами¹. Она регулирует ситуации, в которых действует «лицо, агент, наделенный прямо выраженной или подразумеваемой компетенцией заключать от имени другого лица, принципала, договоры с третьей стороной о купле-продаже товаров» (ст. 1[1]). В ст. 1 (4) разъясняется, что не имеет значения, «действует ли агент от собственного лица или от имени принципала». И хотя в конвенции берется за основу широкое понятие агентства общего права и легко удалось достичь взаимопонимания по вопросу о разделении, объеме и прекращении действия «компетенции» агента, тем не менее большие затруднения вызывает вопрос о правах и обязанностях принципала в случаях, когда обстоятельства таковы, что, хотя договор с третьим лицом заключен агентом «от имени принципала», никто кроме этого агента не может считаться партнером контрагента по данному договору.

Во всяком случае представляется целесообразным обратить внимание на три положения Конвенции. Во-первых, Конвенция допускает презюмированные полномочия. Презюмируемым, или очевидным, полномочием принято считать полномочие агента, которое представляется таковым другим лицам. Статья 14(2) Конвенции предусматривает: когда поведение принципала убеждает третье лицо добросовестно верить в то, что агент уполномочен действовать от имени принципала и что он действует в рамках такого полномочия, принципал не может предъявить требование третьему лицу со ссылкой на отсутствие полномочия агента. Во-вторых, Конвенция содержит правила о вмешательстве и выборе, когда уполномоченный агент заключает договор с третьим лицом от своего собственного имени (ст. 13). В этом отношении Конвенция следует английскому законодательству и не содержит жестких правил континентального права в отношении комиссионера. В-третьих, в соответствии с принципом независи-

¹ Шмиттгофф К. М. Указ. раб. С. 163.

мости сторон и их воли, который является фундаментальным правилом в договорном праве всех стран мира, принципал или агент, действующий в соответствии с прямыми или подразумеваемыми инструкциями принципала, могут согласовать с третьим лицом вопрос об исключении всех или некоторых положений Конвенции – ст. 5.

При исследовании историко-юридического аспекта становления и развития института профессионального коммерческого (торгового) представительства в англосаксонской правовой системе нельзя обойти вниманием то обстоятельство, что в общем праве нет единства, а действующее законодательство основано не только на общем праве Англии.

Прежде всего, в США действуют в основном унифицированные нормы, единообразно регулирующие куплю-продажу, оборот векселей и чеков, складскую документацию, коносаменты, аккредитивы, долговые обязательства и т. д., а также инкассовые документы и исключительно важную область страхования кредитов¹. Важные сферы торгового права, особенно коммерческие сделки по купле-продаже и связанные с ними платежи и страхование, регулируются штатами. Однако благодаря введению ЕТК это регулирование во всех штатах теперь имеет одинаковое содержание. Другая область торгового права, например право компаний (за исключением сделок с акциями и биржевых операций, которые регулируются федеральными властями) и страховое право, составляет содержание соответствующих законодательных актов штатов, которые часто сильно различаются².

Таким образом, в Англии и США, в отличие от стран с дуалистической системой частного права, отношения представительства регулируются главным образом не законодательством, а нормами прецедентного права, которые были созданы судами. Ни в Англии, ни в США не существует легального определения представительства. Американским институтом права в 1933 г. была осуществлена кодификация судебных решений по некоторым правовым институтам, в том числе и по представительству³.

¹ Malcolm. The Uniform Commercial Code in the United States. 1963. P. 226.

² Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. 1. С. 377–378.

³ Restatement of the Law of Agency. Vol. 1–2. St. Paul, American Law Institute Publishers. 1933. (Restatement of the Law of Agency). Цит. по: Субботин Н. А. Представительство в англо-американском праве: дис. ...на соискание ученой степени к.ю.н. М., 1983. С. 34.

В 1958 году было подготовлено второе издание томов, посвященных представительству. В Англии подобная кодификация судебных решений по представительству была проведена еще в прошлом веке В. Боустедом. Его работа с соответствующими изменениями и дополнениями издавалась 14 раз и до сих пор остается наиболее авторитетным исследованием представительства в англо-американском праве. Последнее издание вышло в Лондоне в 1976 году¹. Несмотря на то, что обе кодификации носят частный характер, они приобрели большой авторитет в Англии и США и широко используются судами при рассмотрении конкретных дел.

В понятие представительства в англо-американском праве вкладывается несколько иной смысл, нежели в странах с романской или германской системой права.

Слова «представитель» и «представительство» в системе общего права имеют множество значений. В общем праве термин «представительство» в широком смысле включает все отношения, существующие между двумя лицами, когда одно из этих лиц действует за другое лицо и под его контролем. Представительство охватывает все разновидности отношений – от таких, которые возникают между двумя лицами, когда одно из них занято совершением наиболее простых из фактических действий, до таких, которые возникают между двумя лицами, когда одно из них занято предпринимательской деятельностью (рассматриваемый нами случай профессионального торгового представительства), связанной с очень большой ответственностью.

В отличие от стран с дуалистической системой частного права в Англии и США не существует деления на общегражданское и профессиональное коммерческое (торговое) представительство. Понятие «агент» включает в себя и общегражданских представителей, и торговых агентов, и представителей, а зачастую трактуется настолько широко, что включает в себя любого рода экономических посредников. Англо-американское право не разграничивает прямое и косвенное представительство, в то время как, например, в итальянском праве это два совершенно самостоятельных отношения, регулируемых различными статьями Гражданского кодекса. В соответствии с англо-американским

¹ Bowstead on Agency. By Reynolds F. M. and Davenport B. J. 14-th Ed., L., 1976. (Bowstead on Agency). Цит. по: Субботин Н. А. Указ. раб. С. 34.

правом агентом может быть служащий предприятия, в то время как ст. 1 французского закона от 13 декабря 1958 года, регулирующего правовой статус торговых агентов, и ст. 2094 ГК Италии устанавливают, что торговых агентов следует отличать от наемных служащих.

Для концепции представительства в англо-американском праве характерно отождествление личности принципала и агента в отношениях с третьим лицом. По общему правилу, агент, действуя в пределах предоставленных ему полномочий, создает правовые отношения непосредственно для принципала; сам он не является стороной вновь возникшего правоотношения. Для права стран континентальной Европы характерно более строгое разграничение «внутреннего» и «внешнего» правоотношения представительства¹.

Характерным для англо-американского права является также и то, что отношения представительства охватывают сферу не только договорного, но и деликтного права. Так, под понятие агента подпадает «любое лицо, которое своими действиями может создать деликтную ответственность для другого лица в дополнение или вместо своей»².

Вообще, для профессиональной практики англо-американского права характерно несколько специальных видов агентов, которые играют важную роль в экспортной торговле. В праве этих стран используются понятия «агенты» и «принципалы».

Агент – это лицо, полномочия которого прямо выражены в соответствующем документе или предполагаются.

Принципал – это лицо, которое контролирует агента, прямо заинтересованное в том, чтобы сделка состоялась.

Из статей 182, 184 ГК РФ следует, что необходимыми и специфическими признаками гражданско-правового представительства является выступление одного лица от имени другого. Однако содержание обозначенного выражения понималось в цивилистике не всегда дословно. В научной литературе можно

¹ В структуре договорных связей, возникающих в связи с осуществлением представительства, обычно различают «внутренние» правоотношения – между агентом и принципалом – и «внешние» – между агентом (принципалом), с одной стороны и третьим лицом – с другой.

² Fridman G. H. L. The Law of Agency. L., 1976. P. 233. Цит. по: Субботин Н.А. Указ. раб. С. 35-36.

встретить его трактовку как действия по отношению к третьим лицам¹, как действия, совершенного при осведомленности третьих лиц о представительном характере действий², как юридически целенаправленного действия³ или как условия, порождающего непосредственно правовой результат для другого лица⁴.

Между тем, по логике законодателя, оно применимо лишь в договоре поручения и неприемлемо ни в договоре комиссии, ни в договоре доверительного управления имуществом, а в агентском договоре – лишь в случае, когда действия агента совершаются именем принципала.

При этом показателен пример эволюции в выработке унифицированного понятия представительства.

Важное место института представительства в торговом обороте большинства стран мира и в мировой торговле в целом стало причиной того, что начиная с 1935 года Международным институтом унификации частного права в Риме (УНИДРУА) ведутся исследования, связанные с унификацией правовых норм, регулирующих представительство с международным элементом. Причем характерно, что первоначально эти исследования велись с позиций системы права стран континентальной Европы.

Опубликованный в 1961 году УНИДРУА проект исходил из свойственного странам с дуалистической системой частного права деления представительства на прямое и косвенное. Однако такой подход не был поддержан странами англо-американской системы права, которым подобное деление неизвестно. Впоследствии по инициативе Англии была проведена работа по созданию проекта конвенции. В нем представительство рассматривалось уже с позиций «общего права», т. е. более широко. В конце концов эта работа увенчалась успехом на проходившей в Женеве с 31 января по 17 февраля 1983 года дипломатической конференции. На конференции была принята Конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров, которая отражает

¹ Гражданское право. М.: Юриздат, 1938. Ч. 2. С. 193.

² Шерешевский И. В. Представительство. Поручение и доверенность. Практический комментарий к ГК РСФСР. М., 1925. С. 16, 17. Гражданское право. М.: Юриздат, 1944. Т. 1. С. 209.

³ См. Иоффе О. С., Толстой Ю. К. Новый ГК РСФСР. Л.: ЛГУ, 1965. С. 335.

⁴ См. Черняев Ю. А., Яменфельд Г. М. Основы гражданского и трудового права. М., 1974. С. 135; Советское гражданское право. М.: ВЮЗИ, 1960. Ч. 1. С. 199.

в себе, прежде всего, опыт правового регулирования отношений представительства в странах англо-американской системы права¹.

Несмотря на то, что до настоящего времени конвенция так и не вступила в силу, уже в 1986 году в рамках ЕС была принята Директива ЕС «О координации законодательства стран – членов ЕС по вопросу о самостоятельности торговых агентов», на основании которой было установлено соответствующее единообразное регулирование торгового представительства в законодательстве всех стран – членов ЕС². А в 1991 году МТП³ был подготовлен Типовой коммерческий агентский контракт МТП (Публикация МТП № 496), который был разработан с учетом изменений, внесенных в законодательство стран – членов ЕС в связи с принятием Директивы⁴.

Проведенное исследование свидетельствует в пользу того, что термин «представительство» можно понимать более широко, чем он трактуется современным отечественным законодательством. Это позволяет расширять круг договоров, которые могут использоваться при оформлении коммерческого (торгового) представительства договорами комиссии и агентирования (когда агент действует от своего имени⁵), а также их модификациями (брокерский, дилерский, дистрибьюторский, другие, в том числе и смешанные договоры).

Следует согласиться с А. В. Гришиным, высказавшим и обосновавшим мнение, что «узкое» понимание представительства в отечественном праве обусловлено, прежде всего, тем, что

¹ См. о Женевской Конвенции 1983 г.: Рябиков С. Ю. Унификация правовых норм о представительстве при международной купле-продаже товаров // Материалы секции права ТПП СССР. № 34. – М.: ТПП СССР, 1983. С. 47–53.

² Текст Директивы на русском языке: Рябиков С. Ю. Агентские соглашения во внешнеэкономических связях. С. 79–85; на английском языке: Baldi R. Distributorship, Franchising, Agency. Community and national Laws and Practice in the EEC. Deventer / the netherlands: Kluwer Law and Taxation Publishers, 1987. P. 239–248.

³ Международная торговая палата – неправительственная организация, занимающаяся, в частности, проведением неофициальной кодификации обычаев и обыкновений, действующих в международном торговом обороте.

⁴ Типовой коммерческий агентский контракт МТП. Публикация № 496. М.: Изд-во «Консалтбанкир», 1996.

⁵ Отечественное законодательство допускает применение норм агентского договора для оформления отношений коммерческого представительства. И тогда получается, что агент, являясь по своей сути представителем в агентском договоре, в одном случае будет действовать как коммерческий представитель, а в другом – как лицо с неопределенным статусом.

представительство мыслилось долгое время в нашей стране только как содержание договора поручения¹.

Возникает законный вопрос об обоснованности жесткого разграничения действий от чужого имени и действий от собственного имени. Правопорядок стран континентальной Европы не столь строго придерживается этого разграничения. В них даже признается, что действия какого-либо лица от собственного имени могут породить правовые последствия для того, за чей счет это лицо действует. Но в обоих случаях определяющую роль играет экономическая подоплека действий участников. И потому следует признать, что общее право с его широким определением понятия представительства как агентства лучше учитывает это обстоятельство, чем право континентальной Европы².

Отечественное законодательство вполне допускает применение норм агентского договора для оформления отношений профессионального коммерческого представительства. И здесь налицо парадоксальная ситуация: агент, являясь по своей сути представителем в агентском договоре, в одном случае будет действовать как коммерческий представитель, а в другом – как лицо с явно неопределенным статусом.

Выше уже упоминалось, что в правовом порядке стран континентальной Европы различают договоры, заключаемые поверенными с третьими лицами от собственного имени и от имени доверителя. О «представительстве» речь идет только в последнем случае и лишь тогда, когда третье лицо ясно осознает, что договор должен заключаться поверенным, или если это вытекает из обстоятельств. Когда же поверенный действует от собственного имени, то имеет место «косвенное» («непрямое») представительство. И это означает, что по договору права и обязанности приобретает только поверенный, даже если при этом идет речь, как и в случае «подлинного» представительства, об исполнении чуждого ему рискованного дела, представляющего экономический интерес только для доверителя³.

В общем праве такого различия не делается. Если агент заключает договор с третьим лицом за счет принципала в рамках

¹ А. В. Гришин. Указ. раб. С. 106-107.

² Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. II. С. 149–150; А. В. Гришин. Указ. раб. С. 116–138.

³ Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. II. С. 153–154.

своей «компетенции», то принципал, как правило, наделяется правами и обязанностями по этому договору даже в том случае, когда агент при заключении этого договора умолчал о существовании принципала и создал тем самым впечатление, что только он хочет быть стороной в договоре.

Рассмотренная выше Женевская Конвенция присоединилась в этом вопросе к общему праву. Согласно ст. 13 (2В), третье лицо в случае невыполнения агентом, являющимся его партнером по договору, своих договорных обязательств, наделяется правом требования как к этому агенту, так и к его принципалу. Однако допускается зачет взаимных претензий между третьим лицом и агентом и между агентом и принципалом. Это означает, что принципалу, в отличие от общего права, не может быть в принципе предъявлен иск в случае, если он осуществил платежи агенту. А из ст. 13(7) следует, что эти нормы применяются лишь в спорных случаях. Они не действуют также, если по взаимной договоренности сторон лишь агент отвечает по контрактным обязательствам перед третьим лицом.

Названные выше направления исследования проблемы различия трактовки «представительства» в англо-американской и романо-германской правовых системах со всеми вытекающими отсюда спорными положениями, а также применение к отношениям представительства положений Женевской Конвенции не только показывают, что решение обозначенной проблемы есть, но и свидетельствуют о целесообразности комплексного подхода.

Таким образом, международный опыт убедительно показывает, что с точки зрения третьего лица, например иностранного покупателя, возможны следующие варианты отношений профессионального коммерческого (торгового) представительства:

1) профессиональный коммерческий (торговый) представитель (агент) не сообщает о принципале и заключает договор от собственного имени, в таком случае он действует за нераскрытого (undisclosed) принципала;

2) профессиональный коммерческий (торговый) представитель (агент) сообщает о принципале, но не называет его имени, например, подписывает договор от «имени наших принципалов» и, следовательно, действует за неназванного (unnamed) принципала;

3) профессиональный коммерческий (торговый) представитель (агент) сообщает о существовании принципала и называет его имя, действуя за названного (named) принципала.

Наиболее полное понятие профессионального коммерческого (торгового) представительства более тяготеет к системе общего права, согласно которому под этим правовым явлением понимается такое трехстороннее правоотношение, при котором одно лицо (профессиональный коммерческий (торговый) представитель) на основе и в пределах предоставленных ему полномочий за определенное вознаграждение совершает сделки с третьими лицами и оказывает иные возмездные услуги в интересах представляемого, а юридические последствия совершенных таким представителем действий возникают для представляемого либо непосредственно (прямое представительство), либо опосредованно (косвенное представительство), когда профессиональный коммерческий (торговый) представитель не раскрывает своего статуса перед третьими лицами.

О том, что такой подход более обоснован и подходит для отечественного законодательства, показывает историко-юридический анализ профессионального коммерческого (торгового) представительства согласно отечественной правовой традиции, которой посвящен следующий параграф монографии.

1.2. Становление и развитие института коммерческого (торгового) представительства в России

Рассмотрев юридический аспект и наиболее характерные проблемы правового регулирования института профессионального коммерческого (торгового) представительства в романо-германской и англо-американской правовых системах, можно отметить, что в ходе проведенного анализа достаточно определенно обозначились основные направления совершенствования законодательства, касающегося регулирования рассматриваемого института.

Проанализировав историю развития института добровольного представительства, а также его особой разновидности – профессионального коммерческого представительства – в законодательствах Франции, Германии, Англии и США, можно прийти к выводу о том, что рассматриваемое нами профессиональное коммерческое (торговое) представительство оформляется в самостоятельный институт достаточно поздно. В континентальной Европе это явление можно связать с господством римского права при нормировании представительства, в англосаксонской правовой системе – со слишком широким понятием представительства вообще. В последнем случае правильнее будет говорить не о появлении такого вида, как профессиональное коммерческое представительство, а о различных видах агентов, выделяемых судебной практикой. Между тем как в первом, так и во втором случае на становление и развитие института представительства повлияло римское право. В значительной степени его влияние проявилось в регламентировании этого института в континентальной системе права, в менее значительной – в англо-американской правовой системе.

Вместе с тем отчетливо видно, что на правовое регулирование рассматриваемого института повлияло не только римское право, но и другие факторы, в том числе и законодательство той или иной страны, обычаи, взгляды, самобытность народов, их населявших, географическое положение страны, способствовавшее оживленной торговле, ее политическое положение, экономические связи с другими государствами.

По нашему мнению, целесообразно согласиться с Н. О. Нерсесовым, который считал, что «для законодательной регла-

ментации и вообще для правильной юридической конструкции института прямого представительства не следует обращаться к римскому праву, с которым этот институт не имеет исторических корней. Для достижения указанной цели необходимо обратиться к изучению самой природы представительства, которая может быть выяснена из судебной практики и сравнительного исследования этого института у современных народов. Последний путь, т. е. сравнительное изучение, способен давать правильные и точные результаты, в особенности потому, что институт представительства, в противоположность многим институтам гражданского права, отличается, по преимуществу, космополитическим характером, объясняемым однородностью потребностей, вызвавших этот институт в современном гражданском обороте»¹.

Этот вывод особенно актуален для профессионального коммерческого (торгового) представительства, зародившегося в ходе осуществления торговли, особенно в настоящее время, когда последняя приобретает международное значение, а следовательно, требует единых норм как для ее регулирования в целом, так и для регулирования отдельных институтов, используемых при ее осуществлении.

Таким образом, в соответствии с вышеизложенными положениями для более точного представления об изучаемом институте целесообразно рассмотреть становление и развитие института профессионального коммерческого представительства в российской правовой системе. Отечественная система не столь слепо следовала канонам римского права в регулировании представительства и, по словам Н. О. Нерсесова, достигла в дореволюционной России «большой грамотности и эффективности».

В договоре Игоря с греками мы читаем, между прочим, что великий князь русский и его бояре могут посылать к великим царям греческим столько кораблей, сколько захотят, с посланными и гостями, т. е. со своими собственными приказчиками и с вольными русскими купцами. И те и другие считались в Византии агентами киевского князя, причем первые из них назывались торговыми послами и получали в Царьграде свои посольские оклады. Деятельность их носила юридический характер и состояла в совершении сделок. Такие торговые послы хотя и совершали сделки от своего имени, но распоряжались товаром, принадле-

¹ Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 132.

жащим князю и его боярам, за что те получали вознаграждение. Их деятельность сравнима с деятельностью современного комиссионера или же торгового служащего, состоящего с нанимателем в договоре по личному найму, а также агента, действующего от своего имени, но за счет принципала. В то время предприниматели еще не выделились в отдельное сословие, предпринимательством занималось все общество в целом при известной специализации, о чем свидетельствуют торговые договоры и прочие юридические документы того времени¹.

В связи с вышеизложенным следует отметить, что Киевская Русь имела достаточно развитую по тем временам правовую базу. Причем на становление и развитие этой базы повлияла оживленная торговля через Киев с Византией и через Новгород – с Западом². При составлении договоров уже использовались не нормы разрозненных местных обычаев, а достаточно разработанные юридические нормы Византийской Империи, регламентировавшие торговлю и носившие международный характер. Говорить о существовании института профессионального коммерческого (торгового) представительства в современном его понимании в то время еще не приходится. Тем не менее при осуществлении торговли уже в этот период складываются отношения, напоминающие те, которые регулируют в настоящее время рассматриваемый нами институт. Но для его развития и становления как самостоятельного института на Руси не было предпосылок. Это объясняется тем, что в нашей стране в то время не существовало ни развитой судебной системы, как это было в Англии (а для решения немногих возникавших споров подходили общие нормы обычного права), ни других характерных предпосылок. Тем более что купцы, в основном, еще сами сбывали свой товар, а торговые послы князя и бояр в то время полностью зависели от последних. Но одной из главных причин, оказавших влияние как на дальнейшее развитие рассматриваемого нами института, так и на всю правовую систему России, было татарское нашествие и владычество, отрезавшее отечество от всей Европы на много столетий,

¹ Лавицкая М. И., Мельников А. В. Политико-правовые основы формирования элиты российского общества XVIII – начала XX веков // Среднерусский вестник общественных наук. 2015. № 1 (37). С. 158.

² В этом убеждает первый русский свод законов «Русская правда», где с большой юридической тонкостью были разработаны сложные понятия гражданского оборота и права.

вследствие чего развитие нашего гражданского права было совершенно самобытно¹.

Наше законодательство почти совсем не находилось под влиянием римского права, игравшего очень видную роль в законодательствах западных народов. Отсутствие влияния римского права на русское замечается и в вопросе о представительстве. Хотя в наших законодательных памятниках прошедшего времени, бедных юридическими обобщениями, нет почти никаких определений и постановлений, относящихся к рассматриваемому нами институту, все же по некоторым отрывочным данным можно заключить, что непосредственные представительские отношения были известны в Московском государстве уже в период, предшествовавший Уложению царя Алексея Михайловича 1649 года.

Идея прямых представительских отношений не была чужда нашему прошлому юридическому быту и возникла без всякого влияния римского права. Однако простота правовых отношений и бедность юридического творчества были причиной того, что институт представительства, особенно добровольного, не получил надлежащей законодательной регламентации. Тем не менее, в наших законодательных памятниках встречается сравнительно много постановлений, касающихся судебного представительства. Допущение же представительства в процессе указывает на отсутствие принципиальных препятствий для допустимости этого понятия в материальном гражданском праве².

Еще в XV–XVI веках на Руси традиционными были такие посреднические группы, как «прасольство» и «офенство». Прасол – это посредник, который собирал товар непосредственно от первых производителей и направлял его в определенные торговые или сортировочные пункты, откуда этот товар шел в более крупные распределительные центры. Офеня – странствующий торговец, развозящий повсюду мелочный товар. Если прасол занимался в основном скупной и был максимально приближен к производителям продукции, то офеня в своей посреднической деятельности в максимальной степени был приближен к конечному покупателю. Таким образом, в России уже к XV веку сложился класс посредников-предпринимателей, что можно также отнести

¹ Покровский И. А. Указ. раб. С. 54.

² Нерсесов Н. О. Указ. раб. С. 128.

к одной из предпосылок возникновения рассматриваемого нами института. Между тем к XVI веку на Руси впервые для регулирования коммерческих отношений стал применяться единый документ. Это был сборник законов – «Русская правда», составленный еще Ярославом и дополненный его преемниками. Именно в этом документе были заложены основы взаимодействия российского купечества¹.

Представительские отношения в нашей стране проявились, главным образом, в сделках, совершаемых от имени юридических лиц, которые нуждаются в представительстве более или ранее, чем физические лица. До нас дошли сведения о некоторых юридических системах, относящихся к среднему периоду нашей истории, которые свидетельствуют, что если представители монастырей (игумен, староста и др.) совершали сделки для представляемого ими учреждения, то правовые последствия таких сделок с самого момента своего возникновения считались принадлежностью самого учреждения, между тем как в римском праве эти последствия возникали, прежде всего, для представителя юридического лица, а затем уже переносились с него в силу особого юридического акта на учреждение.

Для подтверждения наших слов представляется целесообразным привести выписки из некоторых документов. Так, в одной притче, относящейся к XIV или XV веку², говорится: «Се купи игумен Михайловской Лука и Василей, староста Михайловской, у Микулы у Сидорова участка половину земли ... а купиша, Святому Михаилу одарень. . . а в Микулино место и в Феклино и в его детей Рафай у купчей Сафонов». Этот документ свидетельствует, что представитель монастыря совершал договор купли-продажи от имени монастыря, а последний приобретал непосредственно право собственности на купленную землю. Точно так же монастыри обязывались непосредственно перед третьими лицами по сделкам своим представителей³. Такие же отношения возникали и из других сделок, совершенных представителем монастыря, например, из займа: «Се яз Иван Есипов сын Слугин ... занял есми у ключника у старца Закхея четвертку пшеницы... а давати

¹ Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы профессиональной деятельности. М., 1997. С. 37-38.

² Акты юридические, изданные археологической комиссией. СПб., 1838. С. 117. № 71, XXIX (в отделе купчих крепостей).

³ Там же. С. 121. № 78.

мне в дом Никола Чудотворцу из приросту треть за Семены»¹. Отношение не изменялось и в том случае, когда заем совершался под обеспечение закладной: «Се яз Григорей Васильев сын Языков занял если у Живоначальныя Троицы у властей ... монастырских казенных денег двести рублей; а в тех деньгах заложил есми в Троицкий монастырь вотчину свою ... А будет кто роду нашего и племени похочет выкупить, и ему дать за тое вотчину в долг Живоначальныя Троицы и великим Чудотворцем Сергию и Николу двести рублей»².

Учение о так называемых «вспомогательных торговых деятелях»³, к которым Г. Ф. Шершеневич относил не только лиц, посвящающих свою деятельность торговле, но и лиц, содействующих другим отраслям промышленности, а по своей сути являвшихся профессиональными представителями, начинает занимать русского законодателя с XVIII столетия.

Указом 14 мая 1723 года предписывается «купецким людям, у которых приказчики и в лавках сидельцы торгуют именами хозяйскими, впредь тех сидельцев имена хозяевам их записывать в Таможне, объявляя именно, что они торговать будут их хозяйскими именами и за них они в торговых счетах с посторонними купцами счет иметь будут и для того, если впредь от кого в таких счетах или в торговых долгах на тех приказчиков и сидельцев будет челобитье, то повинны будут отвечать и платить те их хозяева». В рамках нашего исследования здесь интересно, прежде всего, признание непосредственной ответственности хозяина за действия приказчика, следовательно, непосредственный переход на них прав и обязанностей по сделкам, заключенным приказчиками от их имени (под фамилию). Юридический результат таких сделок «как бы они хозяева сами то учинили»⁴.

Те же начала подтверждаются в указах 15 марта 1732 года и 14 марта 1844 года. В последнем указе необходимость записи объясняется тем обстоятельством, что «поныне премного споров

¹Акты юридические, изданные археологической комиссией. СПб. 1838. С. 265. № 246.

²Акты юридические, изданные археологической комиссией. СПб. 1838. С. 265. № 246. С. 268. № 254.

³Курс торгового права профессора Казанского Университета Г. Ф. Шершеневича. Третье издание. Казань: Типо-литография Императорского Университета, 1899. С. 175.

⁴Там же. С. 176.

и тяжб происходило о кредитных письмах, которые от купцов приказчикам их даются, ибо большее число из них сами не знают, какая именно в том кредитиве или верующем письме сила есть». Иностранные же гости по сделкам, заключенным с приказчиками, предъявляют свои требования прямо к хозяевам, не принимая возражений об отсутствии у приказчика законной доверенности. Доверенность же по указу должна быть занесена дословно в таможенную книгу, а оригинал возвращен хозяину с надписью о явке. К указу прилагался формуляр общей доверенности, которая должна была заканчиваться заявлением: «... что оной приказчик мой сторгует и в действо произведет, то все я хозяин совершенно и действительно приму и во всем ответен буду властно, яко бы сам все то учинил»¹.

В 1749 году 28 апреля вышел Сенатский указ о том, что в «верующих письмах поставщиков вина на кружечные дворы писать, что они им во всем том порядке и приеме за поставленное по тому подряду вино деньги верят и что они их поверенные учинят, ни в чем то прекословить не будут»². В этом же законодательном памятнике имеется много постановлений добровольного представительства в торговом праве.

Некоторые постановления о приказчиках встречаются в Таможенном уставе 1 декабря 1755 года³. В главе 14, пункте 12 говорится, что приказчикам и комиссионерам, которым поручается покупка и продажа, должны быть даны кредитные письма. «Без таких кредитивов в таможенных и прочих местах не допускать им чинить никакого произведения в торговых делах, дабы хозяева не могли иметь отговорки, но по тем кредитам за своих приказчиков и комиссионеров во всем ответствовали, платили и на свой счет принимали так, как бы они, хозяева, сами то учинили». Здесь так же, как и в Указе от 15 марта 1732 года, приложена форма кредитного письма, оканчивающаяся следующими словами: «...и то все я, хозяин, совершенно за действительность признавать буду властей, яко бы я сам его чинил и подменно все они дела сам же производил»⁴.

¹ Курс торгового права профессора Казанского Университета Г. Ф. Шершеневича. Третье издание. Казань: Типо-литография Императорского Университета, 1899. С. 176-177.

² Полное собрание Законов за 1749 год. № 9605.

³ Полное собрание Законов за 1755 год. № 10486.

⁴ Полное собрание Законов за 1744 год. № 8896.

Но все же главный материал, из которого были впоследствии составлены действующие постановления о торговых представителях, был взят из Устава о цехах 12 ноября 1799 года¹. Согласно его постановлениям между другими цехами был установлен цех приказчиков или лавочных сидельцев, промысел которых состоял в том «чтобы делами купцов и фабрикантов управлять за положенную плату» (глава XVI параграф 4). В издание положения о пошлинах за право торговли, кроме финансовых постановлений, попали некоторые положения гражданского права. С изданием второй части XI тома в 1887 году положения эти были перенесены в торговый устав, где вместе с другими постановлениями о приказчиках составили первый раздел первой книги в объеме 60 статей.

В числе профессиональных коммерческих представителей торговое право выделяет приказчиков, комиссионеров и торговых агентов. Деятельность приказчиков состояла в совершении сделок и носила юридический характер. С одной стороны, такой приказчик состоял в отношениях личного найма с предпринимателем, с другой – вступал в юридические сделки с третьими лицами, действуя как представитель своего хозяина. Последняя сторона деятельности приказчика определялась доверенностью, действительно выданной или предполагаемой (Устав Торговый ст. 5,33). Приказчиками как торговыми доверенными являлись управляющие торговым предприятием, фабрикой, заводом, конторой. Помимо того, к приказчикам относились коммивояжеры, или разъездные приказчики, странствующие, по терминологии тогдашнего закона (т. V, Нал. Торг. и Пром. Ст. 426), а также местный агент, посвящающий свой труд всецело одному предприятию, капитаны морского и речного парохода и вообще все приказчики, состоящие при торговом предприятии и заключающие сделки с купцами или же с потребителями².

Под торговым агентом в торговом обороте понималось «лицо, действующее в чужом интересе, не в качестве приказчика, комиссионера или маклера»³. Г. Ф. Шершеневич приходит к та-

¹ Полное собрание Законов за 1799 год. № 19187.

² Шершеневич Г. Ф. Учебник торгового права. М.: «СПАРК», 1994. С. 88–89.

³ Курс торгового права профессора Казанского университета Г. Ф. Шершеневича. Третье издание. Казань: Типо-литография Императорского Университета, 1899. С. 377.

кому определению агента в силу того, что в то время значение понятия «агент» было весьма условно.

Агент являлся посредником при заключении сделок, которых лично сам не совершал. Он всегда осуществлял торговую деятельность в чужом интересе, причем эта деятельность должна была носить постоянный промысловый характер, а не случайный. Роль агента сводилась к тому, чтобы найти и привлечь лиц, желающих вступить в известную сделку с предприятием, которому служил агент.

Однако определить значение понятия «агент» даже путем его отличительных признаков от названных выше торговых деятелей было практически невозможно.

В то же время в более общем виде Н. О. Нерсесов определял агента «как лицо, которое занималось исполнением чужих поручений, не только от имени, но и за счет другого лица»¹.

В начале XX века появляется новый вид торговых агентов, обладавших полной самостоятельностью и обслуживавших иногда ряд предприятий. Юридически агент выступал как купец, совершая юридические сделки от своего имени. В действительности же он работал на какое-то предприятие, которому он был обязан доставить все закупленное, капиталом которого он пользовался и перед которым отчитывался. Отсюда следует, что «к агентам относились те лица, которые хотя и содействовали учету предприятия, но не посвящали ему всецело своего труда, разделяя его с другими предприятиями, оказывая торговые услуги, но при этом сохраняя полную самостоятельность»².

В Уставе Торговом встречается указание еще на один специальный вид торгового поручения – комиссионерство, но не дается определения этого юридического понятия. Из сопоставления же отдельных статей этого Устава видно, что комиссионерство считалось одним из видов рассматриваемого нами торгового представительства, т. е. комиссионер в качестве обыкновенного приказчика ведет торговые операции от имени и за счет другого.

С другой стороны, Устав Торговый совершенно приравнивал комиссионера к приказчику, что видно из ст. 726 этого Устава, гласящей, что общая доверенность на ведение торговых опе-

¹ Торговое право ординарного профессора Императорского московского университета Н. О. Нерсесова. 1892. С. 34.

² Шершеневич Г. Ф. Учебник торгового права. М.: СПАРК, 1994. С. 103–104.

раций от имени купца может быть дана приказчику, поверенному или комиссионеру. Лицо, действовавшее в силу подобной общей доверенности, становилось фактически в зависимые отношения к торговому предприятию своего доверителя, делалось его приказчиком. Это подтверждается, хотя и косвенно, п. 737, ст. XI, ч. II Устава Торгового, который постановляет, что «правила, в прошедшей главе о наемных приказчиках и лавочных сидельцах изложенные ... простираются равномерно и на тех, кто от купцов уполномочиваются доверенностью к производству торга и к управлению торговыми делами, хотя бы они были комиссионерами».

Несмотря на значительное развитие в России комиссионных операций, русское законодательство почти до окончания 1910 года не имело постановлений, относящихся как к статусу комиссионера, так и к договору комиссии. В сенатском указе от 14 марта 1744 года записано: «Который его купцов не приказчик, но только комиссионер». Цеховой устав 1799 года, видя в комиссионерах «тех купцов, кои правят делами разных купцов», исключает их, ввиду их самостоятельности, из приказничьего цеха. В свою очередь, в дореволюционном праве комиссионер определялся в смешении с приказчиком (т. XI ч. Устава Торгового ст. 36, ст. 37, ст. 38, ст. 46), так и отличие их друг от друга (т. XI, ч. 2 Уст. Суд. Торгового ст. 36, п. 4, ст. 470-476). Практика признавала отличительные особенности комиссионного договора (реш. Касс. Деп. 1876 г, № 43, изд. Деп. 1902 № 2303). Но только закон от 21 апреля 1910 года о договоре торговой комиссии, приняв понятие договора комиссии как отношение, в силу которого одно лицо – комиссионер – за вознаграждение обязывается по поручению другого лица – комитента – совершить известного рода торговые сделки за его счет, но от своего имени, содержал ряд статей, определяющих отношения, вытекающие из этого договора¹.

Комиссионер отличался от приказчика главным образом степенью зависимости от торгового промысла принципала: первый считался почти самостоятельным лицом в сфере своей деятельности, он мог исполнять одновременно торговые поручения различных купцов, второй был ограничен в своих действиях, так как должен был всецело посвятить свою деятельность торговому промыслу своего принципала. Еще в уставе о цехах в главе 16,

¹ Шершеневич Г. Ф. Указ. раб. С. 203.

параграфе 241 указывалось довольно правильно на отличительный признак комиссионера: «Те купцы, которые правят делами разных купцов, называются комиссионерами».

Это отличие комиссионера от приказчика обуславливает некоторые правовые последствия, имеющие довольно важный практический интерес. Так, Н. О. Нерсесов в своей работе отмечал, что «запрещение приказчику производить торговые операции за свой счет или за счет постороннего лица не могло быть применимо к комиссионеру как самостоятельному торговцу»². Кроме того, по его мнению, «различные сроки, установленные положительным законодательством для окончания взаимных расчетов между хозяином и приказчиком, вряд ли могли применяться к отношениям комитента и комиссионера»³.

Статус комиссионера законодательно закрепляется только законом от 21 апреля 1910 года «О договоре торговой комиссии», хотя не только теория, но и судебная практика на протяжении многих лет признавала отличительные особенности комиссионного договора⁴.

Для профессионального коммерческого (торгового) представительства было характерно, что занятие торговлей составляло промысел лица. Под промыслом понималась «деятельность, направленная на приобретение материальных средств посредством постоянного занятия»⁵. Эта деятельность должна была быть рассчитана на неопределенное число актов, составляющих источник дохода. Между тем случайного, хотя бы и повторяемого, совершения действий, имеющих соприкосновение с торговлей, было недостаточно для признания наличности промысла. А с точки зрения торгового права, тот, кто занимается производством торговых сделок в виде промысла от своего имени, признавался купцом.

Изложенное характеризует возросшую роль института профессионального коммерческого представительства в торговом обороте России в начале XX века. Торговая практика изначально

¹ Полное собрание Законов за 1799 год. № 19187.

² Нерсесов Н. О. Представительство и ценные бумаги в гражданском праве. М.: Статут, 1998. С. 131–132.

³ Там же. С. 132.

⁴ Решение кассационного департамента № 43. 1876. Судебного департамента № 2303. 1902.

⁵ Шершеневич Г. Ф. Указ. раб. С. 61.

понимала представительство слишком широко (как это имеет место в англосаксонской системе права), но по мере принятия отдельных законов это понятие сужалось. Поэтому, подобно англо-американской системе права, выделявшей различного рода агентов, дореволюционное российское законодательство склонялось к регулированию отдельных видов профессионального коммерческого представительства, осуществляемых на постоянной основе.

Под профессиональными коммерческими (торговыми) представителями понимались не только торговые агенты, действовавшие от имени и в интересах представляемого, но и комиссионеры, а также приказчики, работавшие по договору личного найма. Неудивительно, что часто эти понятия смешивались, а законодательство и судебная практика порой не давали точного ответа о том, какими нормами руководствоваться в том или ином конкретном случае. Поэтому особо остро стоял вопрос об упорядочении правового регулирования обязательственных отношений. Именно последнее обстоятельство послужило поводом к тому, что уже в 1915 году на рассмотрение Государственной Думы был представлен проект книги V «Об обязательствах» Гражданского уложения Российской Империи, содержавшей более тысячи статей и регламентировавшей более подробно обязательственные отношения. Но Дума не успела принять этот акт из-за начавшейся Первой мировой войны.

Из вышеизложенного видно, что понятие «представительство» в российском законодательстве конца XIX – начала XX века было уже достаточно разработано, а нормы, регулировавшие отношения представительства, составляли отдельный институт. Между тем институт профессионального коммерческого (торгового) представительства регулировался отдельно и имел определенную специфику. И хотя законодательство Российской Империи второй половины XIX века было достаточно противоречивым, тем не менее уже к началу XX века нормы, регулировавшие институт профессионального коммерческого представительства в торговом праве, не входили в противоречие с гражданско-правовым понятием представительства.

После событий 1917 года предпринимательская деятельность постепенно переходит из сферы поощряемого и регулируемого государством занятия в юрисдикцию уголовного права и рассматривается как общественно опасное деяние. Поэтому

вплоть до конца 80-х годов в нашей стране на законодательном уровне отсутствовало регулирование предпринимательской деятельности и связанных с ней институтов.

Для лучшего понимания сущности рассматриваемого нами института, на наш взгляд, необходимо отметить некоторые особенности, которые были ему присущи в первые годы советской власти, когда капиталистические отношения еще не были полностью поглощены новой государственной системой.

И. Б. Новицкий, как и большинство советских ученых, в истории развития советского гражданского права выделял две стадии:

первая – переход от капитализма к социализму (1917 – 1935 годы);

второй – начинающийся с Конституции страны победившего социализма (с 1936 года)¹.

Первую стадию при анализе института профессионального коммерческого представительства следует рассматривать с некоторыми уточнениями. Так, в первые годы Советской власти (1917 – 1921 гг.), то есть в годы «военного коммунизма», можно говорить лишь о разнообразном правовом регулировании рассматриваемого нами института на территориях бывшей Империи. Там же, где советская власть установилась, преобладали нормы запретительного характера. В этот период оживленная торговля замирает, поэтому институт коммерческого представительства фактически не применяется.

Второй период, период НЭПа, характеризовался тем, что институту профессионального коммерческого представительства уделялось значительное внимание. Он регулировался достаточно подробно советским законодательством и широко применялся на практике. Это было обусловлено, прежде всего, тем, что еще в первые годы НЭПа частному предпринимательству удалось занять преобладающее место в розничной и весьма значительное – в оптово-розничной торговле.

Развитие торговли привело к легализации торгового посредничества. Так, уже в 1922 году Технопромышленная инспекция НК РКИ обследовала деятельность свыше 30 трестов, 17 московских представительств ГСНХ и губснабов и обнаружила

¹ Новицкий И. Б. История советского гражданского права. М.: Юриздат, 1957. С. 6-7.

«значительные извращения» в снабженческо-сбытовой работе хозрасчетных организаций, которые, как оказалось, привлекали частных торговых посредников¹. Законодательству и практике рассматриваемого периода был известен широкий круг торговых посредников. Среди профессиональных коммерческих представителей можно назвать, как и в дореволюционную эпоху, комиссионеров, торговых агентов, коммивояжеров².

О комиссионных отношениях законодатель в положительном аспекте впервые упомянул в Декрете от 24 мая 1921 года «Об обмене»³, а затем – в Декрете СНК от 26 октября 1921 года «О порядке привлечения потребительской кооперации органами государства к выполнению товарообменных и заготовительных операций»⁴. Однако оба эти Декрета упоминают о комиссионерстве лишь вскользь. Что же касается Гражданского кодекса 1922 года, то он данный институт вообще обошел вниманием.

Впервые в советский период эти отношения подвергаются законодательной регламентации в Декретах СНК от 2 января 1923 года «О мерах по урегулированию торговых операций государственных учреждений и предприятий»⁵ и «Положение о порядке учреждения и регистрации комиссионных предприятий»⁶.

Указанные декреты запретили частное посредничество на комиссионных началах между государственными предприятиями и определили круг товаров, в отношении которых они могли прибегать к комиссионному посредничеству. Эти законы установили, что государственные производственные и торговые учреждения, предприятия имели право торговать лишь предметами своего изготовления или предметами, торговля которыми входила в круг их деятельности.

Под комиссионными предприятиями закон понимал только такие предприятия, которые занимались комиссионными операциями в виде промысла. Ими были акционерные общества, товарищества полные и на вере, а также единоличные торговые предприятия. В отношении всех комиссионеров было установлено

¹ Венедиктов А. В. Организация государственной промышленности в СССР: в 2-х т. Л.: Издательство ЛГУ, 1961. Т. 2. С. 163-172.

² Последние до революции именовались приказчиками или торговыми агентами.

³ СУ. 1921. № 40. Ст. 212.

⁴ СУ. 1921. № 72. Ст. 576.

⁵ СУ. 1923. № 14. Ст. 173.

⁶ СУ. 1923. № 2. Ст. 23.

правило обязательной регистрации в местном губернском экономическом совещании.

Вместе с тем указанные декреты разрешили, в основном, лишь организационные вопросы, так как подробной регламентации комиссионной деятельности в них дано не было.

Указанный недостаток был в большей части устранен Декретом ВЦИК и СНК РСФСР от 6 сентября 1926 года, которым в ГК РСФСР была включена Глава IX «Договор комиссии», состоявшая из 25 отдельных статей (с 275-а по 275-щ)¹.

В торговле нэповского периода значительную роль играли и такие посредники, как торговые агенты и коммивояжеры (разъездные агенты).

Деятельность этих профессиональных представителей регулировалась постановлением ЦИК и СНК СССР от 29 октября 1925 года «О торговых агентах»², инструкцией НКТ и ВСНХ СССР от 16 февраля 1926 года по применению указанного постановления³, Декретом СНК от 2 января 1923 года «Положение о коммивояжерах государственных торговых и промышленных предприятий»⁴.

В соответствии с указанными нормативными актами государственным торговым и промышленным предприятиям в целях расширения сбыта товаров разрешалось пользоваться услугами коммивояжеров, если они не состояли на государственной службе.

Предприятия заключали с коммивояжерами особый договор, согласно которому тот обязывался от их имени в определенном районе продавать товары и принимать заказы по образцам и ценам предприятия. Коммивояжер отвечал в общем порядке перед государственным предприятием за все убытки по сделкам, совершенным им вопреки условиям заключенного с ним договора.

Одновременная деятельность коммивояжера в интересах нескольких предприятий допускалась лишь с общего согласия этих предприятий. При заключении сделок с государственным предприятием, учреждением или кооперативными организациями

¹ СУ. 1926. № 59. Ст. 451.

² СЗ. 1925. № 76. Ст. 569.

³ БФХЗ. 1926. № 12.

⁴ СУ. 1923. № 1. Ст. 19.

коммивояжер был обязан обращаться непосредственно к покупателю или заказчику, не прибегая к услугам других посредников. За свою деятельность он получал вознаграждение в процентном отношении к сумме счетов по принятым при его посредничестве заказам.

В соответствии с постановлением ЦИК и СНК СССР от 29 октября 1925 года торговыми агентами признавались юридические и физические лица, которые, не состоя на службе в торговом или промышленном предприятии, оказывали ему содействие по заключению торговых сделок или совершали торговые действия от его имени.

Закон о торговых агентах, как изданный позже, чем закон о коммивояжерах, поглощал последний, а потому деятельность торговых агентов, как и их разновидности – коммивояжеров, с 1925 года регулировалась одинаково. Последний закон несколько изменил права торговых агентов и сферу их деятельности по сравнению с правами коммивояжеров¹.

Теперь торговый агент был вправе заключать сделки от имени обслуживаемого им предприятия лишь в случае наличия у него письменного полномочия. Ранее такое специальное ограничение имелось лишь при решении вопроса об оказании коммивояжерам кредита и получении денежных сумм, причитающихся государственному предприятию с покупателем. В то же время торговый агент считался уполномоченным подавать и принимать заявления о сдаче или приеме товара, о недостатках товара, а равно другие заявления, если они относились к исполнению сделки, независимо от особой на то оговорки в полномочии.

Торговый агент мог получать вознаграждение в процентном отношении от суммы сделки или, по соглашению сторон, в твердой денежной сумме, что запрещалось коммивояжеру.

Именно в это время отечественное законодательство окончательно начинает разделять действия лиц от «своего» и «чужого» имени, собственно, понимая под представительством только последние.

Неудивительно, что в этот период, в отличие от предреволюционного, в гражданском обороте четко определяются те признаки, которые выделяют торгового агента в самостоятельный

¹ Сохновский А. Ф. Правовое регулирование торгового посредничества в современном гражданском обороте. Саратов, 1972. С. 28.

вид торговых деятелей, который уже обладал своими специфическими признаками, позволяющими назвать его прообразом современного коммерческого представителя (в порядке ст. 184 ГК РФ).

Так, если комиссионер, по советскому законодательству, помимо того, что действовал от своего имени, имел еще и определенное служебное положение и работал за счет представляемого им клиента, осуществляя при этом лишь заключение торговых сделок, то торговый агент выступал в гражданском обороте от своего имени и, являясь самостоятельным торговым деятелем, выполнял свои функции на собственный страх и риск. Кроме того, ему могло быть поручено не только заключение договора, но и лишь содействие в его заключении.

Биржевой маклер отличался от торгового агента тем, что ему поручалось только содействие при заключении разовых сделок, условия которых вырабатывали сами контрагенты. Помимо того, его деятельность носила не только характер посредничества, но и была подчинена государственным задачам¹.

Неточным, по мнению А. Ф. Сохновского, было бы и отождествление агентурного договора с договором поручения, что делалось некоторыми авторами², так как при всей схожести этих институтов агентурный договор имел ряд особенностей, вытекающих из предмета его регулирования: оказание содействия в заключении самих сделок только в сфере торговли специфическими средствами и приемами³.

Уже в 1924-1925 гг. начинается постепенное вытеснение «капиталистических элементов» из торговли, и к концу 1925 года три четверти всей торговли находились в руках государства и кооперации. Тем не менее необходимо заметить, что примерно до середины тридцатых годов предпринимательство еще играло определенную роль в экономике. Однако государство допускало только тот уровень, который был необходим для функционирования экономики. В начале тридцатых годов прекращает свое существование профессиональное посредничество, в том числе и

¹ Сохновский А. Ф. Указ. раб. С. 24, 29.

² Кусиков А. О вознаграждении за труд торгового агента // Вестник советской юстиции. 1926. № 12. С. 475.

³ Сохновский А. Ф. Указ. раб. С. 29.

осуществляемое торговыми агентами, хотя окончательно вопрос о запрещении частного посредничества был решен в 1936 году¹.

Таким образом, именно со второй стадии, начавшейся в 1935 году, можно говорить о полной ликвидации института профессионального коммерческого представительства (торгового агентства) в нашей стране как регулируемого и поощряемого государством проявления предпринимательской активности. Государство устанавливает монополию на ведение предпринимательской деятельности. В отношении рассматриваемого нами института это, прежде всего, проявляется в регулировании деятельности комиссионных магазинов, которые, хотя и выполняли отдельные функции профессионального торгового представительства (так называемого косвенного представительства), тем не менее не обладали самостоятельностью, а являлись государственными учреждениями.

Во внешней торговле в рамках специального общесоюзного законодательства, также вытекающего из монополии внешней торговли, осуществляемой СССР, можно выделить положения о торговых представительствах и торговых агентствах СССР за границей², Правила о форме и порядке подписания внешнеторговых сделок³, уставы внешнеторговых импортных и экспортных объединений и др.

Начиная с 20-х – 30-х годов XX столетия роль представителей советского государства перед другими странами играли торговые представительства (торгпредства), особенность которых заключалась в том, что они являлись органами государства и на них распространялся судебный иммунитет. С. Раевич справедливо отмечал, что вопрос о судебном иммунитете торгпредства тесно связан с вопросом о том, является ли торгпредство купцом или самостоятельным юридическим лицом⁴. В пользу первого, в частности, говорит решение профессионального трибунала Сены от 13. 01. 1927. Свою позицию судьи объясняют следующим образом: «Торговое представительство СССР во Франции повсе-

¹ 26 марта 1936 года СНК СССР утвердил правила «О регистрации кустарных и ремесленных промыслов», которыми было запрещено частное посредничество в любой форме.

² СЗ СССР. 1933. № 59. Ст. 354.

³ СЗ СССР. 1930. № 56. Ст. 583; 1936. № 1. Ст. 3; № 62. Ст. 459.

⁴ Раевич С. Ответственность СССР в буржуазных судах // Вопросы внешней торговли. № 4-5. ОГИЗ. 1931. С. 39.

дневно осуществляет профессиональную деятельность в широком размере. Поэтому оно не может ссылаться ни на то, что его руководители защищены дипломатическим иммунитетом, ни на то, что внешняя торговля России является государственной монополией, которая осуществляется от имени Народного Комиссариата через различные правительственные организации, в числе которых фигурируют и торговые представительства иностранных государств. Торговые представительства не могут претендовать и на то, что они являются частью дипломатических представительств или посольств. Впредь до того, как дипломатическим соглашением не будет принято иное решение, проявление профессиональной деятельности, осуществляемой во всех отраслях, не может рассматриваться иначе, чем торговые операции, на каковые принцип суверенитета государства не распространяется»¹. Отсюда хорошо видно, что торговые представительства рассматривались зарубежными контрагентами именно как разновидность профессионального коммерческого (торгового) представительства.

Кроме того, в дальнейшем советские внешнеторговые организации в своей повседневной деятельности нередко сталкивались с вопросами регулирования отношений представительства в зарубежном гражданском праве. Это обуславливалось тем, что советские внешнеторговые организации часто имели дело не непосредственно со своими партнерами, а именно с их представителями – торговыми (коммерческими) представителями, агентами. В Англии и США советские пароходства сами имели широкую сеть агентов и субагентов.

Вот почему и отечественная наука не могла стоять в стороне от регламентирования подобного рода деятельности.

Если в международном договоре или международном соглашении, в котором участвовал СССР, были установлены иные правила, чем те, которые содержались в советском гражданском законодательстве (специальном или общем), то к внешнеторговой сделке применялись правила указанного договора или соглашения, а не нормы советского гражданского права. Поскольку РСФСР входила в состав СССР, то этот порядок в аналогичном случае действовал и на территории РСФСР². Поэтому во внешней торговле СССР мог заключать и договоры, не предусмотренные

¹ Раевич С. Указ. соч.

² Ст. 129 Основ гражданского законодательства СССР; ст. 569 ГК РСФСР.

Гражданским кодексом, что, в общем, не противоречило смыслу гражданского законодательства, предусматривающего, что гражданские права и обязанности возникают из сделок хотя и не предусмотренных законом, но не противоречащих ему. Следовательно, во внешнеэкономической деятельности СССР мог заключать договоры, регламентируемые законодательствами стран как континентальной, так и англо-американской правовых систем, а также использовать услуги различного рода агентов и торговых представителей зарубежных стран. Однако никто другой, кроме государства, не мог самостоятельно выступать во внешней торговле. А потому в регулировании института профессионального коммерческого представительства в советский период на уровне гражданского законодательства не было необходимости.

Нельзя не упомянуть также еще об одном явлении, существовавшем в нашей стране в советский период и известном под названием торгового посредничества. В 1936 году, наряду с регламентацией деятельности комиссионных магазинов, постановлением СНК СССР от 4 мая 1936 года «О государственных конторах по торговому посредничеству»¹ в системе Наркомвнутторга были созданы государственные конторы по торговому посредничеству с возложением на них задач по обслуживанию всех торговых и промышленных предприятий на соответствующих территориях.

Так, согласно Правилам заключения торговых сделок через конторы по торговому посредничеству, утвержденным Приказом Министерства торговли СССР № 252 от 14 октября 1953 года², излишние товары народного потребления реализовались согласно правилам, которые очень напоминают регулирование профессионального представительства в современном законодательстве.

Так, организация, нуждавшаяся в каком-либо конкретном наименовании товара, и организация-излишкодатель заполняли типовой бланк поручения, в котором содержались все условия поставки товара и подробная его спецификация. Поручения сдавались торгово-посреднической конторе, которая на их основании оформляла торговые сделки, расписываясь за обе стороны. Все это очень напоминает нам так называемый случай одновре-

¹ См.: СЗ. 1936. № 24. Ст. 231.

² Приказ МТ СССР от 14 октября 1953 года № 252 «Об улучшении работы торгпосредконтор» // Источники советского гражданского права. М.: ГИЮЛ, 1961. С. 638.

менного коммерческого представительства в силу ст. 184 ГК РФ, когда профессиональный представитель действует в интересах обе сторон. Тем не менее, несмотря на внешнее сходство с коммерческим представителем, контора по торговому посредничеству имела и свои существенные отличия. Выводом, сделанным В. К. Андреевым о том, что «в отличие от представителя торгово-посредническая контора не самостоятельно выражает свою волю, а лишь передает волю излишкодателя и излишкоприобретателя и тем самым способствует заключению сделок», с позиций трактовки современного коммерческого представительства невозможно в полном смысле. Это было государственное учреждение. Поэтому говорить о самостоятельности деятельности, присущей профессиональному представителю, нельзя.

Впрочем, как это ни парадоксально, в советском законодательстве имелись понятия и предпринимательской деятельности, и профессионального посредничества. Правда, разрабатывались они не гражданским правом, а судебной практикой. В бывшем СССР предпринимательство рассматривалось как антиобщественная деятельность, а его субъекты привлекались к уголовной ответственности (ст. 153 УК РСФСР). Пленум Верховного Суда СССР в постановлении от 27 июня 1975 года «О практике применения судами законодательства об ответственности за частно-предпринимательскую деятельность и профессиональное посредничество»¹ под уголовно наказуемым частным предпринимательством понимал «деятельность в целях извлечения наживы, которая осуществляется при производстве товаров, строительстве или оказании услуг в сфере бытового, культурного или иного обслуживания населения с использованием или под прикрытием государственных, кооперативных или иных общественных форм для получения прав, льгот и преимуществ, предоставляемых социалистическим предприятием и организациям (найм рабочей силы, получение сырья, материалов, оборудования, а также льгот по налоговому обложению, реализация продуктов и т. д.)». Профессиональное посредничество могло выражаться «в приобретении или сбыте продукции под прикрытием договора поручения, заключенного социалистической организацией с частным лицом, в подыскании продавцу – покупателю, а покупателю – продавца, в приобретении товаров для других лиц или организации, найме

¹ Сборник постановлений Пленума Верховного Суда СССР. Ч. 2. 1975. С. 218, 219.

помещения для торговли, оказания содействия гражданам в приобретении товаров путем продажи неоплаченных чеков, посредничестве в обмене квартир и т. п. »

Переломным этапом в становлении товарно-денежных отношений можно назвать 1985 год – начало радикальной перестройки управления экономикой, затем 1990 год, который ознаменовался признанием существенной роли и значения предпринимательской деятельности с одновременным принятием основополагающих документов и нормативных актов¹.

Старое законодательство, рассчитанное на монополию государства в экономической деятельности, уже не учитывало этих многих существенных изменений. В Гражданском кодексе РСФСР 1964 года содержались лишь положения о договорах поручения и комиссии, но отсутствовали нормы о предпринимательской деятельности.

Любопытно отметить, что признаки предпринимательства, которые учитывались при оценке состава преступления (деятельность по производству товаров, услуг в целях извлечения прибыли (наживы), осуществляемая с привлечением рабочей силы в формах предприятий и организаций),² вошли в определение предпринимательства как вполне легального понятия, которое регламентируется и защищается государством³.

В этой связи неудивительно, что на сегодняшний день в обществе существует множество различных обязательств (договоров) по оказанию услуг поручения, комиссии, агентирования, доверительного управления имуществом и др.

В начале девяностых годов, до принятия Гражданского кодекса РФ, сама жизнь заставляла участников нашей экономики приспособляться к реалиям неустоявшихся рыночных отношений. Стороны нередко, заключая контракт, подгоняли условия под узаконенные в то время договоры поручения и комиссии. Однако, в сущности, они составляли договоры консигнации, возмездного оказания услуг, агентские и т. п. Возникла проблема устранения очевидных и многочисленных противоречий.

¹ Сборник постановлений Пленума Верховного Суда СССР. Ч. 2. 1975. С. 218, 219.

² Постановление Пленума Верховного Суда СССР от 25 июня 1976. № 7 «О практике применения судами законодательства об ответственности за частнопредпринимательское и профессиональное посредничество» // БВС СССР. 1976. № 4.

³ Юридическая энциклопедия. М.: Изд. Тихомирова М. Ю., 1997. С. 336, 464.

Принятие части 1 Гражданского кодекса в 1994 году, несомненно, стало серьезным этапом развития нормативной базы о предпринимательской деятельности и связанных с нею институтов. В Гражданском кодексе впервые за послеоктябрьский период появляется институт профессионального коммерческого представительства. Со вступлением в силу частей 2 и 3 Гражданского кодекса, кроме того, правовая база, регламентировавшая оказание услуг, значительно расширилась. Ученые-правоведы не отрицали того факта, что договоры с участием профессионального коммерческого представителя относятся именно к сфере оказания услуг. Помимо того, очевидно, что услуги коммерческого представителя относятся именно к посредническим услугам. Однако эти понятия не взаимозаменяемы, т. к. профессиональный коммерческий представитель – лицо, которое постоянно и самостоятельно оказывает услуги по представительству при заключении сделок в сфере предпринимательской деятельности¹.

С разрешением предпринимательской деятельности в нашей стране вопрос об отношениях с участием представителей становится еще более актуальным. В коммерческой практике начинают появляться не только договоры комиссии и поручения, предусмотренные ГК РФ, но и дилерские, дистрибьюторские, договоры консигнации и т. д.

Один из видов коммерческого посредничества – деятельность брокеров и дилеров на бирже. Исходя из смысла ст. 9 Закона РФ от 20 февраля 1992 г. «О товарных биржах и биржевой торговле», действия дилеров, совершающих сделки от своего имени и за свой счет с целью дальнейшей перепродажи, безусловно, не являются представительством. В то же время брокеры заключают биржевые сделки тремя способами: от имени и за счет клиента; от его имени, но за свой счет; от своего имени за счет клиента. В первых двух случаях они действуют от чужого имени, т. е. представляют интересы клиентов. Агентирование, предусмотренное главой 52 ГК РФ, может осуществляться двумя путями: агент, действующий всегда за счет принципала, может совершать юридические действия от своего имени, выступая в роли посредника, либо от имени принципала, становясь его представителем в отношениях с третьими лицами.

¹ Мельник С. В., Мельник Е. А. Генезис и правовое регулирование института действий в чужом интересе без поручения (полномочия): монография. Орел, 2012. С. 67.

Любопытно, что до принятия ч. 1 Гражданского кодекса РФ российская наука в определении понятия профессионального коммерческого (торгового) представительства занимала более последовательную позицию. В более общем виде профессиональное коммерческое (торговое) представительство понималось как торговое посредничество, при котором представитель осуществляет свою деятельность в соответствии с данным ему поручением за определенное вознаграждение, причем независимо от того, действует лицо от имени представляемого или от своего собственного имени. А. С. Комаров в своей работе¹ к договорам профессионального коммерческого представительства (агентства) относит, не придавая значения, от чьего имени действует лицо, договоры поручения, комиссии, консигнации.

Именно на таком «широком» понимании представительства настаивали и многие дореволюционные и советские ученые, глубоко исследовавшие проблему представительства. Так, А. О. Гордон в своей работе² выделяет полное (всестороннее, «прямое») и одностороннее (скрытое, «косвенное») представительство.

То же самое деление, на наш взгляд, нужно в целом использовать и в современном понятии профессионального коммерческого (торгового) представительства, учитывая, конечно, специфику последнего.

Между тем по логике законодателя, признающего только «прямое» представительство, нормы о профессиональном коммерческом представительстве применимы лишь в договоре поручения и неприемлемы ни в договоре комиссии, ни в договоре доверительного управления имуществом, а в агентском договоре – лишь в случае, когда действия агента совершаются именем принципала³.

Таким образом, деятельность представителя, в том числе и профессионального коммерческого, отличается от деятельности комиссионера, который совершает сделки с третьими лицами от

¹ Договоры о коммерческом представительстве. М.: Академия Внешней торговли, 1994. С. 6, 13, 20 и др.

² Представительство в гражданском праве: Исследование А. Гордона, присяжного поверенного при Санкт-Петербургской Судебной палате. СПб., 1879. С. 20-23 и др.

³ В пользу этого говорит и упомянутая выше Женевская Конвенция 1983 г., принятая по итогам дипломатической конференции, в работе которой принимали участие и делегации ряда «социалистических» стран, в том числе и СССР; и Директива Совета ЕС от 18 декабря 1986 года № 86/653, которая распространяется на независимых агентов, уполномоченных на заключение сделок и ведение переговоров от имени принципала.

собственного имени и сам приобретает по ним права и обязанности, которые в последующем передает своим клиентам. Подобные различия имеются между представителем и другими лицами, действующими хотя и в чужих интересах, но от собственного имени (иные профессиональные посредники, арбитражные управляющие при банкротстве, фактические и юридические соучастники и др.)¹.

Вышеизложенное позволяет нам сделать вывод о том, что строгое разделение представительства на прямое и опосредованное (косвенное) не является естественной потребностью права. Ситуация в общем праве свидетельствует о том, что возможность скрытого принципала отстаивать свои интересы с помощью исков по договорам, заключенным за его счет, и возможности третьего лица также защищать свои интересы со ссылкой на принцип доверия к стороне, подписавшей договоры, как к действительному партнеру, строго сбалансированы, подобно тому, как это имеет место в немецком праве цессии.

В современных условиях большое значение приобретает дальнейшее изучение всех сторон деятельности профессионального коммерческого представителя с позиций сравнительного правоведения. И здесь одной из центральных проблем выступают различия в законодательном урегулировании сходных отношений.

Поэтому нам представляется необходимым высказать ряд предложений по совершенствованию российского законодательства в сфере регулирования отношений профессионального коммерческого представительства. В целях ликвидации обозначенных нами противоречий необходимо закрепить на законодательном уровне более широкое понятие представительства и тем самым расширить трактовку коммерческого представительства.

Следовательно, профессиональным коммерческим представительством будут такие трехсторонние правоотношения, при которых одно лицо (профессиональный коммерческий представитель) на основе и в пределах предоставленных ему полномочий за определенное вознаграждение совершает сделки с третьими лицами и оказывает иные возмездные услуги в интересах представляемого, а юридические последствия совершенных таким представителем действий возникают непосредственно для представляемого.

¹ См. об этом: Гришин А. В. Указ. раб. С. 31–64.

ГЛАВА II. ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО (ТОРГОВОГО) ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РОССИИ

2.1. Специфика правового статуса представителя в сфере предпринимательства

В гражданских правоотношениях в качестве профессионального коммерческого представителя могут выступать как отдельные граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, так и юридические лица. Для всестороннего и полного исследования вопроса правового статуса профессионального коммерческого представителя нам представляется целесообразным более подробно остановиться на особенностях осуществления подобной деятельности в качестве индивидуального предпринимателя и в качестве юридического лица.

Современное гражданское законодательство предусматривает возможность осуществления предпринимательской деятельности без образования юридического лица в форме индивидуальной предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность коммерческого представителя, зарегистрированного индивидуальным предпринимателем, характеризуется тем, что он является равноправным субъектом хозяйственной деятельности наряду с юридическими лицами. Соприкасаясь в процессе своей деятельности с другими хозяйствующими субъектами, профессиональный коммерческий представитель вступает с ними в договорные отношения от имени представляемых и таким образом приобретает специфические права и обязанности. С другой стороны, коммерческий представитель уже состоит в договорных отношениях с представляемым, а следовательно, наделен правами и несет определенные обязанности перед представляемым в соответствии с законом или договором.

Правила о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей установлены ст. 23 ГК РФ, Федеральным законом от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»¹.

¹ Российская газета. 2001. № 153-154.

Коммерческий представитель может заключить такую сделку, при заключении которой он превысит свои полномочия. А в силу ст. 183 ГК РФ при превышении полномочий сделка считается заключенной от имени и в интересах совершившего ее лица, если другое лицо (представляемый) впоследствии прямо не одобрит данную сделку. Таким образом, в случае превышения полномочий сделка, требующая специальной правоспособности лиц, ее заключающих, будет совершена с коммерческим представителем, который не имеет лицензии на осуществление подобного рода деятельности.

Представляется, что в таком случае в силу п. 3 ст. 23 ГК РФ к подобной сделке могут быть применены правила ст. 173 ГК РФ. То есть сделка, совершенная коммерческим представителем, не имеющим лицензии на занятие соответствующей деятельностью, например, реализацией алкогольной продукции, может быть признана судом недействительной по иску коммерческого представителя или государственного органа, осуществляющего контроль или надзор за подобным рода деятельностью при условии, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать о ее незаконности. В противном случае коммерческий представитель должен будет нести ответственность по заключенной им сделке по правилам главы 25 ГК РФ ввиду невозможности исполнения обязательства.

Законом предусмотрены случаи, когда сама деятельность коммерческого представителя может подлежать обязательному лицензированию.

К коммерческим представителям относятся в соответствии с Федеральным законом от 21. 11. 2011 № 325-ФЗ «Об организованных торгах»¹ клиринговый брокер, имеющий статус участников биржевой торговли и обладающий правом совершать сделки на товарных биржах, осуществляющий биржевую торговлю от имени клиента и за его счет или от имени клиента и за свой счет.

Согласно ст. 2 Федерального закона от 07. 02. 2011 № 7-ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности»² клиринговый брокер – участник клиринга, который является стороной по договорам, заключенным на основании заявок, поданных не в его интересах другим лицом – участником организованных торгов.

¹ Российская газета. 2011. № 266.

² Российская газета. 2011. № 29.

Коммерческим представительством признается также и брокерская деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг, под которой в соответствии со ст. 3 Закона «О рынке ценных бумаг»¹ понимается деятельность по совершению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами и (или) по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, по поручению клиента от имени и за счет клиента (в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении) или от своего имени и за счет клиента на основании возмездных договоров с клиентом.

Сделка с ценными бумагами, как и с любым другим товаром, совершается в несколько этапов. Основные этапы проведения сделки на фондовом рынке таковы:

- 1) заключение сделки;
- 2) сверка параметров заключенной сделки;
- 3) клиринг;
- 4) исполнение сделки, т. е. осуществление денежного платежа и встречной передачи ценных бумаг.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг, осуществляющие комиссионную деятельность при совершении сделок с ценными бумагами по поручению клиентов, обязаны:

1. Отказаться от приема поручений на покупку каких-либо ценных бумаг, если нет уверенности в том, что клиент может оплатить сделку.

2. Не принимать поручения на продажу ценных бумаг в случае, если отсутствует гарантия того, что клиент обладает данными ценными бумагами и сможет предоставить их в распоряжение участника рынка ценных бумаг (инвестиционного института) в течение пяти рабочих дней с момента поручения.

3. Незамедлительно после совершения сделки или по истечении времени действия поручения сообщать клиенту о факте заключения или незаключения сделок с ценными бумагами и их результатах.

4. При получении от клиента доверенности на совершение от его имени серии операций с ценными бумагами или на управление активами клиента действовать строго в рамках полномочий, оговоренных в доверенности, в которой должны быть установлены все взаимоотношения клиента и брокера.

¹ Российская газета. 1996. № 79.

Помимо того, профессиональный участник рынка ценных бумаг обязан до совершения сделок по ценным бумагам и оказания услуг по ним письменно раскрыть своим клиентам информацию:

а) о виде профессиональной деятельности по ценным бумагам, которой он занимается в связи с осуществлением конкретной сделки и оказанием услуг;

б) о размерах (ставках) дилерского сбора, комиссионного вознаграждения, платы за консультационные услуги и иных расценках сборов и платежей за осуществление сделок и оказание прочих услуг по ценным бумагам;

в) о номере и дате выдачи полученной им лицензии на осуществление профессиональной деятельности по ценным бумагам и своей квалификации.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг, выступающие как профессиональные коммерческие представители, могут совершать сделки за счет клиентов только на основе заключенных в установленной законодательством форме договоров поручения точно в соответствии с указанными в них необходимыми условиями, при выполнении которых клиент считал бы возможным совершение сделки.

Клиент до исполнения договора имеет право в одностороннем порядке прекратить его действие. Такое же право имеет и поверенный по договору поручения.

Исполнением договора поручения считается передача клиенту официального извещения брокера о заключении сделки.

При совершении сделок с ценными бумагами стороны должны прийти к соглашению по следующим условиям:

1) вид и полное наименование ценных бумаг (рекомендуется включение регистрационного номера ценных бумаг);

2) срок, способ передачи ценных бумаг и их оплаты, условия страхования коммерческого риска по сделке, если таковой имеется;

3) размер комиссионного вознаграждения за исполнение сделки.

Стороны могут по взаимному соглашению включать в сделки и любые другие условия. Участник рынка ценных бумаг должен известить клиента о совершении сделки.

По соглашению сторон вопрос о включении в сделку соответствующих условий может быть рассмотрен третейским судом.

Поэтому в договоре с брокером необходимо предусматривать не только санкции, налагаемые на нарушителя условий заключаемого договора, но и возможность обращения в третейский суд¹.

Профессионалы фондового рынка находят много способов самоорганизации и выработки общепринятых правил торговли. Самой известной организационной формой, способствующей установлению постоянных и единообразных правил заключения сделок купли-продажи, является фондовая биржа.

Принципы работы любой фондовой биржи предполагают строго профессиональный состав участников, наличие четких торговых процедур, локализацию заключения сделок в определенном специально оборудованном месте и в строго установленное время, строгий контроль со стороны профессионального сообщества и жесткую регламентацию со стороны регулирующих органов. Существует множество других систем профессиональной торговли ценными бумагами, которые носят не менее формализованный и почти не регламентированный характер, территориально более рассредоточены и часто организационно не оформлены. Совокупность таких систем, принципы которых определяются устоявшейся практикой и строятся значительной частью на обычаях и принятых «по умолчанию» правилах, именуется «внебиржевым рынком»².

В соответствии со ст. 8 Закона РФ от 27. 11. 92 «Об организации страхового дела в РФ»³ к числу профессиональных коммерческих представителей можно отнести страховых агентов – физических или юридических лиц, действующих от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями. В то же время страховые брокеры – физические или юридические лица, зарегистрированные в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика, – в соответствии со ст. 182 ГК РФ представителями не являются.

Подлежит лицензированию деятельность профессионального коммерческого представителя, оказывающего некоторые спе-

¹ Килячков А. Купля-продажа ценных бумаг на фондовом рынке // Финансовая газета. 2015. № 42. С. 9.

² Козлов А. А. Основные этапы проведения сделок с ценными бумагами // Деньги и кредит. 2013. № 2. С. 24.

³ Российская газета. 1993. № 6.

цифические услуги, например, транспортные экспедиции, биржевое посредничество при совершении фьючерсных и опционных сделок на товарных биржах.

В случае если коммерческий представитель собирается приступить к деятельности, на получение которой требуется специальное разрешение, ему необходимо обратиться в соответствующий орган, осуществляющий лицензионную деятельность, и получить лицензию – официальный документ, который разрешает осуществление указанного в нем вида деятельности в течение установленного срока, а также определяет условия ее осуществления.

Для получения лицензии заявитель должен представить в орган, уполномоченный на ведение лицензионной деятельности, следующие документы:

- 1) заявление о выдаче лицензии с указанием фамилии, имени, отчества, паспортных данных (серия, номер, когда и кем выдан, место жительства), вида деятельности, срока действия лицензии;
- 2) копию документа о государственной регистрации;
- 3) документ, подтверждающий оплату рассмотрения заявления;
- 4) свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве предпринимателя со штампом налогового органа.

При этом нужно иметь в виду, что в зависимости от специфики деятельности в положении о лицензировании соответствующего вида деятельности может быть предусмотрено предоставление иных документов. Между тем требовать от заявителя предоставления документов, не предусмотренных в Федеральном законе от 04. 05. 2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»¹, запрещается.

Для получения лицензии соискатель лицензии представляет по установленной форме в лицензирующий орган заявление о предоставлении лицензии, которое подписывается руководителем постоянно действующего исполнительного органа юридического лица или иным лицом, имеющим право действовать от имени этого юридического лица, либо индивидуальным предпринимателем и в котором указываются:

¹ Российская газета. 2011. № 97.

1) полное и (в случае, если имеется) сокращенное наименование, в том числе фирменное наименование, и организационно-правовая форма юридического лица, адрес его места нахождения, адреса мест осуществления лицензируемого вида деятельности, который намерен осуществлять соискатель лицензии, государственный регистрационный номер записи о создании юридического лица, данные документа, подтверждающего факт внесения сведений о юридическом лице в единый государственный реестр юридических лиц, с указанием адреса места нахождения органа, осуществившего государственную регистрацию, а также номера телефона и (в случае, если имеется) адреса электронной почты юридического лица;

2) фамилия, имя и (в случае, если имеется) отчество индивидуального предпринимателя, адрес его места жительства, адреса мест осуществления лицензируемого вида деятельности, который намерен осуществлять соискатель лицензии, данные документа, удостоверяющего его личность, государственный регистрационный номер записи о государственной регистрации индивидуального предпринимателя, данные документа, подтверждающего факт внесения сведений об индивидуальном предпринимателе в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей, с указанием адреса места нахождения органа, осуществившего государственную регистрацию, а также номера телефона и (в случае, если имеется) адреса электронной почты индивидуального предпринимателя;

3) идентификационный номер налогоплательщика, данные документа о постановке соискателя лицензии на учет в налоговом органе;

4) лицензируемый вид деятельности;

5) реквизиты документа, подтверждающего факт уплаты государственной пошлины за предоставление лицензии, либо иные сведения, подтверждающие факт уплаты указанной государственной пошлины;

б) реквизиты документов (наименование органа (организации), выдавшего документ, дата, номер), перечень которых определяется положением о лицензировании конкретного вида деятельности и которые свидетельствуют о соответствии соискателя лицензии лицензионным требованиям.

Для признания лицензии действительной она должна содержать обязательные реквизиты. К ним относятся: наименова-

ние органа, выдавшего лицензию; фамилия, имя, отчество, паспортные данные (серия, номер, кем и когда выдан, место жительства); вид деятельности, на осуществление которой выдается лицензия; срок действия лицензии; условия осуществления данного вида деятельности; регистрационный номер лицензии и дата выдачи.

Срок действия лицензии по общему правилу устанавливается в зависимости от специфики вида деятельности, но не менее на три года. Между тем могут выдаваться лицензии на срок менее трех лет в случае предоставления заявления лицом, обратившимся за получением лицензии. Продление срока действия лицензии производится в порядке, установленном для ее получения.

Следует помнить, что на каждый вид деятельности лицензия выдается отдельно. Передача же лицензии другому юридическому или физическому лицу запрещается.

За нарушение условий лицензирования законом предусматривается ответственность предпринимателя. Под таким нарушением следует понимать и осуществление предпринимательской деятельности по просроченным лицензиям либо осуществление вида деятельности, не указанного в лицензии¹.

При прекращении действия свидетельства о государственной регистрации коммерческого представителя в качестве предпринимателя выданная лицензия теряет юридическую силу. В случае же изменения паспортных данных индивидуального предпринимателя, утраты им лицензии он обязан в пятнадцатидневный срок подать заявление о переоформлении лицензии. Переоформление лицензии производится в порядке, установленном для ее получения. До переоформления лицензии коммерческий представитель вправе осуществлять деятельность на основании ранее выданной лицензии, а в случае утраты лицензии – на основании временного разрешения, выдаваемого органом, уполномоченным на ведение лицензионной деятельности.

Особо следует оговорить случаи, когда деятельность профессиональных коммерческих представителей носит разъездной характер. В таких случаях деятельность на основании лицензии,

¹ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 23.05.2015) // Российская газета. 1996. № 113; 1996. № 114; 1996. № 115; 1996 № 118. Ст. 171 УК РФ.

выданной органами исполнительной власти субъектов РФ, на территории иных субъектов РФ может осуществляться лишь после регистрации таких лицензий органами исполнительной власти соответствующих субъектов РФ.

О проведенной регистрации в лицензии делается отметка о занесении в реестр выданных, зарегистрированных, приостановленных и аннулированных лицензий. В регистрации может быть отказано в том же порядке и по тем же основаниям, которые предусмотрены для отказа в выдаче лицензии.

Таков в общих чертах порядок лицензирования отдельных видов предпринимательской деятельности. Отметим, что целью нашего исследования не ставилось более глубокое изучение этого вопроса, поскольку по общему правилу деятельность коммерческого представителя не подлежит лицензированию. Вместе с тем освещение подобного вопроса было нам необходимо для всесторонней характеристики статуса профессионального коммерческого представителя как участника предпринимательской деятельности.

Как и любой предприниматель, профессиональный коммерческий представитель вправе использовать в своей деятельности и наемный труд. В настоящее время трудовые отношения в таких случаях оформляются путем заключения письменного трудового договора или же гражданско-правового договора. В зависимости от формы такого договора коммерческий представитель отвечает за действия своих работников в силу ст. 402 ГК РФ и за действия третьих лиц – в соответствии со ст. 403 ГК РФ.

Прекращение индивидуальной предпринимательской деятельности без образования юридического лица возможно в следующих случаях:

- 1) по истечении срока, на который выдано свидетельство о государственной регистрации;
- 2) на основании волеизъявления самого предпринимателя по его заявлению;
- 3) в случае смерти гражданина или утраты им дееспособности;
- 4) в случае несостоятельности (банкротства);
- 5) в иных случаях, предусмотренных законодательством.

Гражданское законодательство РФ не предусматривает сложных механизмов прекращения деятельности индивидуального предпринимателя в отличие от длительных и непростых про-

цедур, связанных с ликвидацией юридических лиц. Как правило, в этих случаях достаточно произвести расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, удостоверить отсутствие претензий со стороны налоговых органов и сдать в регистрирующий орган (регистрационную палату и т. п.) свидетельство о государственной регистрации¹.

Таким образом, статус предпринимателя закрепляется за профессиональным коммерческим представителем при государственной регистрации в качестве субъекта предпринимательской деятельности. В зависимости от профиля и содержания будущей предпринимательской деятельности, собственных возможностей, масштабов деятельности, уровня конкуренции в отрасли, а также ряда других причин лицо, желающее оказать услуги по коммерческому представительству, вправе выбирать любую предусмотренную законом организационно-правовую форму предпринимательской деятельности. Сам факт государственной регистрации и есть получение статуса, т. е. приобретение дополнительного по сравнению с общегражданскими правами и свободами правового пространства².

К профессиональным коммерческим (торговым) представителям в современном торговом обороте следует отнести не только поверенного в договоре поручения с участием профессионального коммерческого представителя, но и клиринговых брокеров. Коммерческим представительством признается и брокерская деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг. Коммерческими представителями могут быть агенты в агентском договоре, страховые агенты, экспедиторы и др.

Вне зависимости от того, правилам какого закона подчинят свою деятельность профессиональный коммерческий представитель и заинтересованный предприниматель, наряду с индивидуальными особенностями каждого обязательства существуют общие для всех них правила, которые должны применяться в силу специфического статуса профессионального коммерческого представителя.

¹ Бизнес в России: Универсальный юридический справочник предпринимателя / Под ред. М. Ю. Тихомирова. М., 2014. С. 275.

² Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс. М., 1998. С. 373.

2.2. Структура отношений коммерческого (торгового) представительства

В отношениях представительства логичнее всего различать трех субъектов: представляемого, представителя и третье лицо, с которым у представляемого возникает правовая связь благодаря действиям представителя. В роли представляемого должен выступать любой субъект гражданского права – юридическое лицо или гражданин, имеющий статус предпринимателя.

Круг лиц, которые могут быть коммерческими представителями, является более узким. Во-первых, профессиональные коммерческие представители – всегда предприниматели. Во-вторых, юридические лица могут принимать на себя функции коммерческих представителей, если это не расходится с теми целями и задачами, которые указаны в их учредительных документах. В-третьих, законодательство содержит ряд прямых запретов в отношении выполнения представительских функций некоторыми субъектами гражданского права (например, отсутствие лицензии, стажа работы и т. п.).

Правовые связи при представительстве имеют сложную структуру и складываются из трех следующих отношений:

- 1) между представляемым и представителем;
- 2) между представителем и третьим лицом;
- 3) между представляемым и третьим лицом.

Первые два звена этой цепочки образуют соответственно внутреннюю и внешнюю стороны непосредственно представительства. Отношения между представляемым и третьим лицом являются результатом осуществления представительства и поэтому представительскими в точном смысле этого слова считаться не могут¹.

Рассмотрим их по порядку.

Основные права и обязанности профессионального коммерческого представителя занимают наибольшее место, но в настоящее время нормы, посвященные им, «разбросаны» по российскому законодательству:

¹ В юридической литературе встречается и иная трактовка отношений представительства, согласно которой представительством объявляются правоотношения между представляемым и третьим лицом, а отношения между представляемым и представителем рассматриваются лишь как его предпосылка (см., напр.: Советское гражданское право: в 2-х частях / отв. ред. В. А. Рясенцев. М., 1986. Ч. 1. С. 229–230).

1) в частности, глава 49 «Договор поручения» предоставляет коммерческому представителю право удерживать находящиеся у него вещи, которые подлежат передаче доверителю, в обеспечение своих требований. Профессиональный коммерческий (торговый) представитель может использовать, таким образом, право на удержание товаров, коллекций, образцов и т. д., предоставленных в его распоряжение комитентом;

2) в силу статьи 10 ГК РФ коммерческий представитель не может осуществлять свои действия с намерением причинить вред другому лицу, а также злоупотреблять правом в иных формах. Эту обязанность коммерческого представителя можно рассматривать, в частности, и как обязанность быть лояльным по отношению к представляемому;

3) отечественное законодательство высказывается также вполне определенно о том, что одновременное коммерческое представительство разных сторон в сделке допускается с согласия этих сторон, а также в других случаях, предусмотренных законом. Если коммерческий представитель действует на организованных торгах, предполагается, поскольку не доказано иное, что представляемый согласен на одновременное представительство таким представителем другой стороны или других сторон;

4) по общему правилу, если иное не предусмотрено в договоре, коммерческий представитель должен выполнять взятые на себя обязательства лично. Надлежащим исполнением признается выполнение данного коммерческому представителю поручения как лично самим представителем, так и его работниками¹;

5) к обязанностям коммерческого представителя относится выполнение действий, которые поручены ему по договору. Между тем поверенному, действующему в качестве коммерческого представителя, доверителем может быть предоставлено право отступать в интересах доверителя от его указаний и без предварительного запроса об этом. Это не освобождает такого представителя от обязанности в разумный срок уведомить доверителя о допущенных отступлениях. Тем не менее в силу прямого

¹ Здесь уместно провести аналогию с законодательством континентального права: поверенный отвечает за действия третьего лица как за свои собственные действия, если он передал ему исполнение без разрешения доверителя (статья 1994 французского Гражданского кодекса; параграф 664 германского Торгового уложения; статьи 398, 399 Швейцарского обязательственного закона).

указания в договоре поручения коммерческий представитель может быть освобожден и от исполнения и этой обязанности;

б) коммерческий представитель-экспедитор, помимо того, обязан сообщать клиенту об обнаруженных недостатках полученной информации, а в случае неполноты информации – запрашивать у клиента необходимые дополнительные данные;

7) в силу того, что коммерческий представитель обязан соблюдать и общие нормы представительства, он не может совершать сделки от имени представляемого в отношении себя лично¹;

8) коммерческий представитель обязан предоставить предоставляемому возможность следить за ходом выполнения договора поручения. Эта обязанность требует от поверенного выполнения двоякого рода действий: во-первых, поверенный обязан по требованию доверителя в процессе самого исполнения поручения сообщать сведения, касающиеся хода исполнения; во-вторых – предоставлять доверителю необходимую информацию о ходе выполнения дела и отчет по завершении. В ст. 974 ГК РФ сказано, что поверенный обязан сообщать доверителю по его требованию все сведения о ходе исполнения поручения. В частности, об этой обязанности говорится не только в ст. 974 ГК РФ, но и в ст. 999 ГК РФ, ст. 1008 ГК РФ. Говорится об этой обязанности и в главе 50, регламентирующей действия в чужих интересах без поручения (ст. 981 ГК РФ). Эти же положения с завидным постоянством повторяются и в зарубежном законодательстве, касающемся представительства. Полагаем, что сообщение сведений доверителю возможно как в устной форме, так и посредством предоставления письменного отчета. Об этом говорит и судебная практика²;

9) если полномочия коммерческого представителя были оформлены доверенностью, то по исполнению или прекращении договора коммерческий представитель обязан возвратить доверителю доверенность, срок действия которой не истек. Правовые последствия прекращения доверенности наступают в мо-

¹ В частности, аналогичное правило закреплено и в системе общего права Markesinis V. S. Munday R. J. Цит. по: Субботин Н. А. Указ. раб. С. 141.

² Гражданский кодекс РФ с постатейным приложением материалов практики Конституционного Суда РФ, Верховного Суда РФ, Высшего Арбитражного Суда РФ. Исследовательский центр частного права при Президенте РФ. Уральский институт права. М., 1999. С. 808–809.

мент, когда коммерческий представитель узнал или должен был узнать о прекращении доверенности. Поэтому права и обязанности, возникшие до соответствующего момента, сохраняют значение для представителя и правопреемников;

10) далее следует обязанность коммерческого представителя передавать представляемому все полученное по сделкам, совершенным во исполнение поручения.

Теперь рассмотрим права и обязанности представляемого в отношении профессионального коммерческого (торгового) представителя:

1) обязанность вознаградить коммерческого представителя. Услуги, оказываемые профессиональными коммерческими представителями, носят такой характер, что вознаграждение за эти услуги часто является сочетанием задатка и условного вознаграждения. Брокерам обычно платят комиссионное вознаграждение за исключением сделки для принципала. Например, комиссионное вознаграждение брокера по продаже недвижимости составляет обычно 5% от продажной цены имущества;

2) представляемый обязан возместить коммерческому представителю расходы по выполнению договора;

3) специально не оговаривается¹, но подразумевается обязанность доверителя-предпринимателя предоставлять коммерческому представителю соответствующую информацию;

4) если за коммерческим представителем закрепляется определенная территория или определенный круг клиентов, представляемый не вправе на таких же условиях давать поручения другим лицам.

В качестве третьего лица, с которым представляемый с помощью коммерческого представителя заключает гражданско-правовую сделку или совершает иное юридическое действие, может выступать также любой субъект гражданского права. Такой субъект должен обладать право- и дееспособностью, достаточными для совершения данного юридического действия. Им может быть и физическое, и юридическое лицо. В результате взаимодействия представителя и третьего лица возникают, из-

¹ Так, клиент обязан предоставить коммерческому представителю-экспедитору документы и другую информацию о свойствах груза, об условиях его перевозки, а также иную информацию, необходимую для исполнения экспедитором обязанностей, предусмотренных договором транспортной экспедиции.

меняются или прекращаются права и обязанности представляемого.

Таким образом, действия одного лица (профессионального коммерческого представителя) влекут правовые последствия для другого (представляемого). Возникающие при этом правоотношения носят сложный характер. Сначала появляется правовая связь между представляемым и представителем (например, при выдаче доверенности на покупку автомашины). Далее представитель, выполняя свои функции, вступает в отношение с третьим лицом – заключает с продавцом договор и т. п., стороной по которому выступает представляемый.

Действовать от имени доверителя представитель может в силу своих полномочий и в их пределах. В сущности, это право профессионального коммерческого представителя выступать от чужого имени.

Полномочия коммерческого представителя указываются в доверенности (ст. 185 ГК РФ) или в договоре.

Российское законодательство пошло по тому пути, который рассматривает правила о коммерческом представительстве при регламентации Гражданским кодексом договора поручения, которым традиционно в Западной Европе и оформлялось представительство. Это дало даже повод некоторым юристам отождествить коммерческое представительство с договором коммерческого представительства, заключаемого по правилам поручения¹.

Между тем такая позиция, хотя и не представляется нам верной, тем не менее все же содержит рациональный подход к определению общих прав и обязанностей сторон по договору, которые, как видится, должны применяться ко всем договорным отношениям с коммерческим представителем. Поэтому было бы более правильным общие нормы о коммерческом представительстве рассматривать именно в разделе о представительстве, а не применительно к договору поручения, поместив их либо в отдельную статью, либо в главу 10 (1) «Профессиональное коммерческое (торговое) представительство». О самостоятельности подобных отношений говорит целый ряд международных доку-

¹ Завидов Б. Д. Договоры посреднических услуг. М., 2014. С. 55–61.

ментов¹. Указанные нормы в настоящее время «разбросаны» по российскому законодательству. Кроме того, в ГК РФ необходимо предусмотреть более широкие полномочия сторонам, избравшим коммерческое представительство в установлении не только дополнительных прав и обязанностей, но и в изменении существующих положений. Последние должны применяться, если договором не предусмотрено иное.

¹ Гаагская конвенция о праве, применимом к агентским соглашениям от 14 октября 1978 г. С. 153-162, а также упомянутые выше Женевская конвенция 1983 года и Директива Совета ЕС от 18 декабря 1986 года № 86/653 // Внешнеэкономическая деятельность: международное частное право и российское законодательство: сборник нормативных документов. М., 1997.

2.3. Гражданско-правовые договоры как основания возникновения отношений представительства в сфере предпринимательской деятельности

Договоры, которые оформляют отношения профессионального коммерческого представительства, как видится, можно объединить в одну группу, общими признаками для которой будут совершение уполномоченным лицом действий в чужих интересах и по поручению заинтересованного лица. Эти договорные отношения входят в состав посреднических договоров, однако полностью с ними не отождествляются. Поскольку центральной фигурой в них выступает профессиональный коммерческий представитель, то более правильным будет именовать их договорами о профессиональном коммерческом (торговом) представительстве.

Представительство, основанное на договоре, является представительством добровольным¹. Это означает, что оно возникает по воле представляемого, который определяет не только фигуру представителя, но и его полномочия. Кроме того, на совершение юридических действий от имени представляемого требуется согласие самого представителя.

Между представляемым и торговым представителем заключается договор, определяющий их внутренние взаимоотношения. Данный вид представительства имеет ряд существенных особенностей по сравнению с обычным, некоммерческим представительством, которые были рассмотрены нами выше.

Полномочия коммерческого представителя должны быть прямо отражены в договоре, который заключается в письменной форме, либо указаны в выдаваемой ему доверенности.

Исторически сложилось так, что одним из наиболее распространенных оснований возникновения представительских обязательств у коммерческого представителя является договор поручения.

А. С. Комаров и В. Н. Белов в своих работах² к договорам торгового представительства (агентства) относят, не придавая значения, от чьего имени действует лицо, договоры поручения,

¹ Белов В. А. Гражданское право: Общая часть: учебник. М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2002.

² Комаров А. С. Указ. раб. С. 6; 13, 20. Белов В. Н. Коммерческое представительство и агентирование (договоры). М., 2001. С. 103–192.

комиссии, консигнации, то есть так называемые посреднические договоры.

Посреднические договоры в торговом обороте выделяются в связи с осуществлением одной из сторон этих договоров (торговым посредником) деятельности, связанной с оказанием услуг, посредством которых осуществляется организация рынка. К таким договорам относятся: договор поручения (ст. 971), договор комиссии (ст. 990), договор агентирования (ст. 1005), договор коммерческой концессии (ст. 1027), договор профессионального представительства (по правилам ст. 184), а также не упомянутый в ГК РФ, но широко используемый в торговом обороте дистрибьюторский договор. Необходимо отметить, что перечень названных в ГК РФ посреднических договоров не является закрытым. Кодекс допускает определения иных их видов в других федеральных законах, иных правовых актах (п. 2 ст. 421 ГК РФ) либо по инициативе самих субъектов.

Договоры поручения, коммерческого представительства, комиссии, агентирования и иные их виды образуют группу договоров, связанных с действиями в чужом интересе по поручению этого заинтересованного лица¹.

Общим в определении признаков этой группы является наделение посредника (поверенного, коммерческого представителя, комиссионера или агента) полномочиями, в соответствии с которыми он обязан совершить (совершать) действия в интересах и за счет лица, предоставляющего эти полномочия (выдавшего поручение). Все упомянутые договоры могут носить срочный или бессрочный характер.

По договору поручения поверенный на основании предоставленных доверителем полномочий обязуется совершить:

- 1) юридические действия, определенные по характеру;
- 2) в интересах и за счет доверителя;
- 3) от имени доверителя, что означает возникновение прав и обязанностей по сделкам, совершенным поверенным на основании договора поручения, непосредственно у доверителя;
- 4) за вознаграждение (поскольку в торговом обороте доверитель осуществляет предпринимательскую деятельность, по-

¹ Мельник Е. А. Действия в чужом интересе без поручения (юридическая природа и правовые последствия): дис. ... канд. юрид. наук. Санкт-Петербург, 2006. С. 134–135.

стольку он обязан выплатить вознаграждение поверенному, если в договоре поручительства не оговорено иное).

В отличие от договора поручения по договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется совершить в интересах и за счет другой стороны (комитента) по поручению комитента:

- 1) одну или несколько сделок;
- 2) от своего имени, что означает приобретение прав и обязанностей по совершенной сделке комиссионером, независимо от того, что комиссионер мог быть назван в сделке или вступил в непосредственные отношения с третьим лицом по исполнению сделки;
- 3) за вознаграждение.

Представляется, что было бы более эффективно распространить нормы о коммерческом представительстве и на комиссионные отношения, а также выделить эту разновидность в особый вид коммерческого представительства, которому присущи свои отличительные черты. Однако для этого придется пересмотреть родовое понимание представительства в отечественном гражданском праве и отказаться от традиционного действия только «от имени» представляемого.

Другой, «традиционный» для отношений представительства договор – «агентирование». Он появился в нашем законодательстве с принятием части второй Гражданского кодекса в 1996 году.

Агентский договор с коммерческим представителем может заключаться с учетом специфики правового статуса последнего, когда агент действует от имени представляемого им лица при заключении сделок на постоянной и профессиональной основе. Между тем такая позиция отечественного законодательства вряд ли оправданна.

Агентский договор наиболее характерен для торгового оборота, поскольку широко охватывает возможности осуществления деятельности посредника как предусмотренные договорами комиссии и поручения, так и не предусмотренные ими. По этому договору одна сторона (агент) обязуется совершать в интересах и за счет другой стороны (принципала):

- 1) юридические и иные действия;
- 2) как от своего имени, так и от имени принципала;
- 3) за вознаграждение.

Широкое определение предмета агентского договора дает агенту возможность осуществлять не только юридически значимые действия, но и иные действия фактического характера. Такие действия агента могут включать проведение рекламы и иные способы продвижения товара на рынке, сбор заказов потенциальных клиентов на товары принципала и иной информации¹. Также они могут включать и обучение персонала клиентов, осуществление расчетов по заключаемым договорам через свой счет, хранение товаров, которые должны быть переданы агентом в счет исполнения заключенных им в интересах принципала договоров, и другие действия фактического характера.

Разнообразие, периодичность исполнения и связанность упомянутых действий обуславливают долговременный характер агентского договора, что подчеркивается употреблением термина «совершать» в ст. 1005 ГК РФ.

На наш взгляд, нормативная база, регулирующая агентирование, представленная в ГК РФ, чрезвычайно мала и содержит лишь общие положения, по сравнению с достаточно разработанным и подробно регламентированным законодательством стран общего права. Косвенным доказательством тому служит содержащееся в п. 4 ст. 1005 ГК РФ положение о том, что законом могут быть предусмотрены особенности отдельных видов агентского договора².

Поэтому нормы, регулирующие простой агентский договор, должны подлежать субсидиарному (дополнительному) применению в случае, если ни сторонами в договорном порядке, ни положениями КТМ РФ о каком-либо специальном агентском договоре не урегулированы конкретные отношения сторон, а также если правовая квалификация агентских отношений оказывается на практике затруднительной по примеру правопорядка некоторых зарубежных стран³.

¹ Щеголева Н. А., Шашкова А. А. Информационное общество и государство: специфика взаимодействия (правовой анализ) // Среднерусский вестник общественных наук. 2010. № 4. С. 135.

² См., например: Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации. Утверждён Указом Президента РФ 30 апреля 1999 года № 81-ФЗ // СЗ РФ. 1999. № 18. Ст. 2207.

³ Основные институты гражданского права зарубежных стран: сравнительно-правовое исследование / под редакцией В. В. Залесского. С. 17–18.

При рассмотрении договора профессионального коммерческого представительства необходимо обратить внимание на спорность выделения его в самостоятельный вид. Постоянство и самостоятельность действий коммерческого представителя, их предпринимательский характер, необходимость совершения им в связи с заключением договоров фактических действий при представительстве сближает этот договор с агентским договором, в котором агент действует только от имени принципала¹.

Более узкий характер предмета договора профессионального коммерческого представительства, содержащий только юридически значимые действия коммерческого представителя по заключению от имени доверителя договоров в сфере предпринимательства (ст. 184 ГК РФ) и ссылки на него в разделе о договоре поручения позволяют отнести этот договор к особому виду договора поручения, используемому в основном в торговом обороте.

Отличительные особенности содержания указанных договоров проявляются при рассмотрении вопросов, связанных с принятием и передачей имущества между управомочивающим лицом и управомоченным, ответственности и последствий прекращения договоров.

Поручение и агентирование, как показывает практика, не единственные договоры, с помощью которых можно оформлять отношения коммерческого представительства. Все зависит от того, какими полномочиями желает наделить коммерческого представителя представляемый для обеспечения своих интересов. Поэтому в зависимости от характера услуг, оказываемых коммерческим представителем, его отношения с представляемым могут основываться на различных договорах, которые, тем не менее, относятся к одной большой группе и именуются договорами по оказанию посреднических услуг.

В практике своей деятельности профессиональные коммерческие (торговые) представители могут наделяться и исключительными правами, когда коммерческий представитель является единственным лицом, имеющим право заключать сделки от имени принципала на данной территории.

¹ Мельник С. В., Трусова Е. А. Институт коммерческого представительства согласно отечественной правовой традиции: монография. Орел, 2010. С. 79–80.

Дистрибьюторские договоры (называемые также иногда дилерскими, или договорами с единоличным дилером) и договоры коммерческой концессии (договоры франшизы) образуют группу договоров, связанных с передачей исключительных или единоличных прав с целью организации торговли или производства товаров (выполнения работ, оказания услуг) на определенной территории или без ее указания.

Общими признаками договоров этой группы являются:

1) передача уполномочивающей стороной прав с целью организации сбыта или производства товаров (выполнение работ, оказание услуг) уполномоченной стороне на определенной территории или без ее указания;

2) оказание сопутствующих основной деятельности услуг;

3) как правило, долгосрочный характер договоров.

По дистрибьюторскому договору уполномочивающая сторона (принципал) передает уполномоченной стороне (дистрибьютору) права на торговлю определенными видами товаров на определенной территории, а дистрибьютор обязуется торговать только товарами принципала. При этом:

1) дистрибьютор заключает с принципалом договоры купли-продажи товаров, заказы на которые были сформированы по дистрибьюторскому соглашению. Поэтому в отношении закупаемых товаров дистрибьютор действует независимо от принципала как их собственник и, в частности, не обязан отчитываться перед ним о прибыли, полученной от их продажи (формируется двухуровневая система договоров между принципалом и дистрибьютором: дистрибьюторский договор и договоры оптовой купли-продажи, которая называется иногда системой «двойных договоров»);

2) в отношениях с клиентами дистрибьютор действует от собственного имени, принципал не участвует в отношениях между клиентом и дистрибьютором;

3) дистрибьютор осуществляет торгово-предпринимательскую деятельность и заключает с клиентами договоры торгово-предпринимательского характера;

4) права, передаваемые дистрибьютору, могут носить исключительный или единоличный характер.

Последний признак означает, что принципал не имеет права назначить другого дистрибьютора на оговоренную в договоре территорию. При этом если дистрибьютору были переданы ис-

ключительные права представлять, то принципал не имеет права конкурировать с дистрибьютором на упомянутой территории, если же были переданы не исключительные, а лишь единоличные права, то принципал имеет право самостоятельно продавать товары на упомянутой территории. В этом случае имеет место так называемая схема «параллельной» торговли, когда торговля товарами ведется как через дистрибьютора, так и непосредственно принципалом (обычно по более низким ценам), что стимулирует дистрибьютора снижать цены и не злоупотреблять полученным правом на единоличный сбыт товаров.

Иногда договор о сбыте или представительстве предусматривает, что представитель имеет «единоличные и исключительные права» на представительство. В данном случае представительство носит территориальный, а не личный характер¹.

Хотя последняя схема договорных отношений стимулирует конкуренцию, в целом соглашение имеет ограничительный для предпринимательской деятельности принципала характер. Поэтому при определении его условий следует учитывать нормы законодательства о регулировании антимонополистической деятельности на товарных рынках.

Нормы о договоре коммерческой концессии (франчайзинга) оформляют обязательства по использованию результатов творческой деятельности и других исключительных прав, в большей своей части урегулированных не кодексом, а специальными законами (патентным, авторским, о товарных знаках и др.). Е. А. Суханов делает вывод, о том что «такие обязательства не являются обязательствами по оказанию услуг»². Следовательно, они не могут регулировать отношения по коммерческому представительству.

Следует отметить резко отличающийся характер условий договора коммерческой концессии от дистрибьюторского договора, хотя они находятся в одной группе посреднических договоров. Условия договора коммерческой концессии предполагают установление жесткого контроля за использованием предоставляемых пользователю по договору прав. Если по дистрибьюторскому договору сопутствующие услуги оказывает дистрибьютор

¹ Шмиттгофф К. М. Указ. раб. С. 132, 150.

² Суханов Е. А. Посреднические и кредитно-финансовые сделки в новом Гражданском кодексе РФ. М.: ЦДИ еженедельника ЭЖ, 1996. С. 5.

принципалу, то по договору коммерческой концессии их оказывает правообладатель пользователю.

Соответственно, по дистрибьюторскому договору принципал может лишь применить к дистрибьютору общие меры ответственности в виде возмещения убытков или расторгнуть договор, и при этом он не несет ответственности перед третьими лицами (за исключением ответственности перед потребителем в случаях, оговоренных в действующем законодательстве). По договору коммерческой концессии правообладатель несет субсидиарную или полную ответственность перед клиентами (ст. 1034 ГК РФ) и, следовательно, может заявить регрессные требования пользователю.

Договор транспортной экспедиции, напротив, можно отнести к числу договоров о коммерческом представительстве.

К обязанностям коммерческого представителя-экспедитора в качестве дополнительных услуг договором транспортной экспедиции может быть отнесено осуществление таких необходимых для доставки груза операций, как получение требующихся для экспорта или импорта документов, выполнение таможенных и иных формальностей, проверка количества и состояния груза, его погрузка и выгрузка, уплата пошлин, сборов и других расходов, возлагаемых на клиента, хранение груза, его получение в пункте назначения, а также выполнение иных операций и услуг, предусмотренных договором (ст. 801 ГК РФ). В случае непредоставления клиентом необходимой информации экспедитор вправе не приступать к исполнению соответствующих обязанностей до предоставления такой информации. Во всех этих случаях клиент обязан возместить убытки экспедитора (ст. 393 ГК РФ), размер которых должен быть этим последним доказан (ст. 804 ГК РФ).

Близко к отношениям по коммерческому представительству стоят отношения финансового агента с клиентом. В общих чертах факторинг – это разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента через покупку фактор-компанией счетов клиента.

Вышеизложенное позволяет сделать нам вывод о том, что заключить с коммерческим представителем договор финансирования под уступку денежного требования (факторинга) невозможно, так как статусы агента-фактора и коммерческого представителя различны и их правовое положение регулируется различными гражданско-правовыми институтами.

Перечень договоров, оформляющих коммерческое представительство, содержащихся в ГК РФ, не является исчерпывающим. Посредническую деятельность в области страхования, купли-продажи и сделок с ценными бумагами регулирует брокерский договор. Сюда следует отнести договор с участием страхового брокера, действующего от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями, как это предписывает Закон РФ от 27.11.92 «О страховании»¹; брокера, осуществляющего профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, согласно Закону «О рынке ценных бумаг»,² или на товарной бирже в соответствии с Законом «О товарных биржах»³.

В силу закона на таких профессиональных участников гражданского оборота, помимо общих норм о коммерческом представительстве, распространяются дополнительные обязанности⁴.

Договор с коммерческим представителем может рассматриваться в качестве одного из оснований для выдачи доверенности. Доверенность, помимо универсальности, обладает чертами документа, направленного на уведомление третьих лиц о статусе коммерческого представителя и объеме переданных ему полномочий, т. е. особой доказательственной силой⁵.

Достаточно актуальным представляется вопрос о характере доверенности, выданной в порядке реализации договора с коммерческим представителем. Будет она лишь документом, свиде-

¹ Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 в ред. Федеральных законов от 31.12.1997 № 157-ФЗ, от 20.11.1999 № 204-ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Ведомости РФ. 1993. № 2. Ст. 56.

² Федеральный закон от 22.04.1996г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» // СЗ РФ 1996. № 17. Ст. 1918.

³ О товарных биржах и биржевой торговле: закон РФ от 20.02.92 // Ведомости съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ 1992. № 18. Ст. 961.

⁴ Временное положение «О порядке ведения реестра страховых брокеров, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации» Утверждено приказом Федеральной службы России по надзору за страховой деятельностью от 09.02.95. № 02-02/03 // Финансовая газета. 1995 № 8. Об утверждении «Положения о лицензировании различных видов деятельности на рынке ценных бумаг Российской Федерации»: разъяснения Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг отдельных требований постановления Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 3.11.98 № 50, касающихся осуществления брокерской деятельности: письмо ФКЦБ от 11 января 1999 г. № АК-02/57 // Вестник ФКЦБ России. 1999. 21 января. № 1;

⁵ Мельник С. В. Профессиональное коммерческое (торговое) представительство: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Санкт-Петербург, 2004. С. 25–26.

тельствующим о наличии полномочий, или же включит в себя понятие сделки по наделению полномочиями? Этот вопрос связан с изучением доверенности, с точки зрения внутренней стороны представительства, его первоосновы¹.

Доверенность на совершение сделки, требующей нотариального удостоверения, выдается коммерческому представителю в нотариальной форме, если иное не предусмотрено законом.

Законодательным основанием здесь служит ст. 59 Основ законодательства Российской Федерации о нотариате²: «нотариус удостоверяет доверенности от имени одного или нескольких лиц на имя одного или нескольких лиц».

В то же время в силу ст. 182 ГК РФ представительством является выступление одного лица от имени другого лица. Следовательно, есть все основания говорить о формальном противоречии двух норм, где приоритет, конечно, должен оставаться за Гражданским кодексом как законом большей силы и позже принятым.

Впрочем, иногда выдвигаются возражения, что, во-первых, формулировка ст. 182 ГК РФ имеет не юридический, а грамматический смысл противопоставления «одного» «другому», а во-вторых, поскольку нет прямого запрета множественности представителей, то даже и без упоминания в Основах о нотариате она допустима. Между тем нормы Главы 10 ГК РФ о представительстве вполне определенно упоминают о единственности представителя.

В подавляющем большинстве случаев юридическая сила подлинников документов и их нотариально удостоверенных копий одинакова.

Но с доверенностью профессионального коммерческого (торгового) представителя дело обстоит иначе. В силу п. 3 ст. 189 ГК РФ отсутствие у представителя подлинника доверенности создает презумпцию того, что ее действие прекратилось, и в соответствии с законом она должна быть немедленно возвращена. Ее копия не позволяет опровергнуть эту презумпцию, и при от-

¹ Крылов С. Соотношение договора поручения и доверенности // Российская юстиция. 1999. № 9.

² Глуценко. П. П., Седов А. М. Основы нотариальной деятельности. СПб., 1999. Приложение 1. Основы законодательства РФ о нотариате от 11.01.93. С. 115.

сутствии у представителя подлинника доверенности его полномочия следует предполагать прекратившимися.

Контрагент, знающий об этом и руководствующийся доверенностью, поступает правомерно. Ведь именно доверенность определена законом в качестве одного из оснований возникновения полномочий коммерческого представителя.

Кроме того, именно доверенность определена в качестве документа, выдаваемого для представительства перед третьими лицами (ст. 185 ГК РФ).

Действующий Гражданский кодекс РФ, определяя в ст. 182 основания возникновения представительства, не упоминает в их числе договор. Однако в ст. 184 и 1005 ГК РФ, а также в ст. 3 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» содержится допущение включения полномочий в текст представительского договора, влекущее ненужность выдачи доверенности.

С формальных позиций структура таких соглашений имеет двойственную природу. С одной стороны, совместное волеизъявление представляемого и представителя, определяющее их взаимные права и обязанности, а с другой – самостоятельное волеизъявление представляемого о наделении представителя полномочиями. Вместе с тем рассмотрение таких договоров с формальных позиций не дает ответа на главный вопрос: Зачем существует необходимость выделять сделку по наделению полномочиями из договора по исполнению этих полномочий. В частности, зачем вычленять доверенность, скажем, из договора поручения? Было бы гораздо логичнее рассматривать только сам факт заключения договора как основание для появления полномочий.

Поэтому видится более обоснованным закрепление в п. 3 ст. 184 Гражданского кодекса РФ правила о том, что полномочия коммерческого представителя основываются только на договоре. А для придания этим отношениям гибкости вовсе не обязательно выдавать отдельную доверенность. Достаточно лишь наделение коммерческого представителя общими полномочиями.

Проведенное исследование, таким образом, позволяет определиться с договорами, оформляющими коммерческое представительство в гражданском праве. Ими являются не только договоры поручения, брокерские, возмездного оказания услуг и транспортной экспедиции, но и агентские, дилерские и дистрибьюторские договоры. Каждый из таких договоров имеет свои особенности и свою сферу применения.

Смысл всех договоров, оформляющих коммерческое представительство, заключается в обеспечении интересов какого-либо лица действиями другого лица. Объединяет их то, что в силу этих договоров одна из сторон действует в интересах другой стороны, выполняя ее поручения за свой счет или за счет представляемого. В некоторых случаях действия совершаются в какой-то определенной сфере (договор транспортной экспедиции), в других – коммерческий представитель наделяется полномочиями на ведение дел в различных сферах деятельности (договор поручения, агентский договор).

А потому необходимым видится закрепление в п. 3 ст. 184 Гражданского кодекса РФ полномочий коммерческого представителя, основанных только на договоре. И при этом совершенно не обязательно выдавать отдельную доверенность. Важно лишь наделить коммерческого представителя общими полномочиями.

Во-вторых, нормы о профессиональном коммерческом представительстве следует выделить в отдельный параграф, а не регулировать применительно к договору поручения. Эти положения должны находиться в разделе «Представительство» и носить общий характер по отношению к договорам, которые могут оформлять отношения профессионального представительства. К последним, с учетом вышеизложенного, можно будет отнести не только поручение, агентский договор, договор об оказании услуг, экспедицию, но и договор комиссии и ряд других (смешанных), когда стороны пользуются услугами профессионального представителя.

Но для этого опять же необходимо пересмотреть взгляд на представительство лишь как на действия только «от имени» другого лица.

Заключение

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что именно в середине XX века в континентальной Европе окончательно сформировался институт профессионального представительства, с его специфическим правовым регулированием, ставший разновидностью предпринимательской деятельности.

Институту профессионального коммерческого представительства, как части романо-германской системы, свойственны следующие характерные черты:

1) отношения возникают в сфере предпринимательской деятельности или коммерческого оборота, на что указывает признак действия торгового агента «оказывать посредничество по заключению сделок для другого предпринимателя или заключать сделки от его имени»;

2) обязательный критерий для представителя – «профессионализм», так как им признается лицо, которое действует «в качестве самостоятельного предпринимателя»;

3) полномочия, предоставляемые представителю, имеют ограниченный характер «постоянными полномочиями оказывать посредничество по заключению сделок»;

4) в обязанности представителя входит не только «заключение сделок от имени другого» предпринимателя, но и «оказание посредничества по заключению сделок для другого предпринимателя»;

5) для того чтобы обладать статусом профессионального коммерческого (торгового) представителя, нет необходимости выступать «за счет» представляемого лица. Однако получение вознаграждения за оказанные услуги презюмируется, так как основная цель любого предпринимателя – извлечение прибыли;

6) профессиональными коммерческими (торговыми) представителями не могут быть лица, которые в правовом отношении представляют интересы того предприятия, служащими которого они являются, так как профессиональный торговый представитель, «не являясь служащим», действует «в качестве самостоятельного предпринимателя»;

7) на профессионального коммерческого (торгового) представителя, которому поручено заключать сделки, распространяется статус представителя предпринимателя, так как между дей-

ствиями от собственного и от чужого имени проводится четкая разграничительная линия¹. Рассматривая аналогичный вопрос, К. И. Скловский² отмечает, что агент самостоятельной позиции иметь не может. Если он выступает от имени принципала, то нет и формальных оснований считать его участником имущественных правоотношений. Но и в том случае, когда агент заключает договор на торгах от собственного имени, принципал известен участникам, от него исходит установление основных условий продажи. Поэтому агент в любом случае будет занимать второстепенное положение;

8) из логики Закона ФРГ «О торговых представителях» 1953 года вытекает, что при оформлении отношений с профессиональным коммерческим (торговым) представителем в Германии применяется самостоятельная договорная конструкция, то есть так называемый «договор на торговое представительство»;

9) в качестве профессионального коммерческого (торгового) представителя могут действовать как физические, так и юридические лица.

Законодательство романо-германской правовой системы дает трактовку профессионального коммерческого (торгового) представительства, аналогичную по своему смыслу статье 184 ГК РФ, за некоторыми исключениями: представитель в качестве самостоятельного предпринимателя осуществляет свою деятельность в соответствии с данными ему полномочиями за определенное вознаграждение, оказывает посредничество по заключению сделок для другого предпринимателя или заключает сделки от его имени.

Данные отношения формировались в узком кругу лиц, участвующих в обороте товаров и услуг. Именно это обстоятельство затрудняет определение точной даты возникновения института представительства.

Англо-американская система права предоставляет нам свою концепцию посреднических отношений, при этом происходит отождествление личности принципала и агента в отношениях с

¹ По крайней мере, если проанализировать прямое указание Закона ФРГ «О торговых представителях» 1953 года, указывающее на заключение сделок только «от имени» представляемого, и параграф 164 Германского Гражданского уложения, посвященный представительству.

² Скловский К. И. Некоторые проблемы оспаривания в суде реализации имущества на торгах // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. 2001. № 9. С. 13.

третьим лицом. По общему правилу, агент, действуя в пределах предоставленных ему полномочий, создает правовые отношения непосредственно для принципала; сам он не является стороной вновь возникшего правоотношения. Что же касается ранее рассмотренной системы, присутствующей в странах континентальной Европы, то для нее характерно более строгое разграничение «внутреннего» и «внешнего» правоотношения представительства¹. Так, при наличии косвенного представительства агент выступает самостоятельной стороной в отношениях с третьим лицом. Третье лицо, вступившее в договорные отношения с агентом, не вправе в этом случае привлечь к ответственности принципала за нарушение договора. В соответствии с англоамериканским правом, напротив, третье лицо вправе предъявить иск непосредственно принципалу, даже если в момент заключения соглашения оно не подозревало о его существовании.

«Представительство» как правовая дефиниция может пониматься достаточно широко, нежели трактовка, предусмотренная в российском законодательстве. Это позволяет расширить круг договоров, которые могут использоваться при оформлении коммерческого (торгового) представительства договорами комиссии и агентирования (когда агент действует от своего имени²), а также их модификациями (брокерский, дилерский, дистрибьюторский, другие, в том числе и смешанные договоры).

Следует согласиться с мнением А. В. Гришина о том, что «узкое» понимание представительства в отечественном праве обусловлено, прежде всего, тем, что представительство мыслилось долгое время в нашей стране только как содержание договора поручения³.

Возникает законный вопрос об обоснованности жесткого разграничения действий от чужого имени и действий от собственного имени. Правопорядки стран континентальной Европы не

¹ В структуре договорных связей, возникающих в связи с осуществлением представительства, обычно различают «внутренние» правоотношения – между агентом и принципалом и «внешние» – между агентом (принципалом), с одной стороны, и третьим лицом – с другой.

² Отечественное законодательство вполне допускает применение норм агентского договора для оформления отношений коммерческого представительства. И тогда возникает парадоксальная ситуация: агент, являясь, по сути, представителем, в агентском договоре в одном случае будет действовать как коммерческий представитель, а в другом – как лицо с явно не определенным статусом.

³ Гришин. А. В. Указ. раб. С. 106–107.

столь строго придерживаются этого разграничения. В них даже признается, что действия какого-либо лица от собственного имени могут породить правовые последствия для того, за чей счет это лицо действует. Следует признать, что общее право с его широким определением понятия представительства как агентства лучше учитывает это обстоятельство, чем право континентальной Европы¹.

Согласно ст. 13 Женевской Конвенции третье лицо в случае невыполнения агентом, являющимся его партнером по договору, своих перед ним договорных обязательств, наделяется правом требования как к этому агенту, так и к его принципалу. Однако допускается зачет взаимных претензий между третьим лицом и агентом и между агентом и принципалом. Это означает, что принципалу, в отличие от общего права, не может быть в принципе предъявлен иск в случае, если он осуществил платежи агенту. А из ст. 13 следует, что эти нормы применяются лишь в спорных случаях. Они не действуют также, если по взаимной договоренности сторон лишь агент отвечает по контрактным обязательствам перед третьим лицом.

Комплексный подход является наиболее целесообразным при исследовании проблемы дефиниции представительства. Изучение понятия в англо-американской и романо-германской правовой системе, а также применение к отношениям представительства положений Женевской Конвенции дают наиболее полное представление о рассматриваемом институте.

Таким образом, как показывает международный опыт, возможны следующие варианты отношений профессионального коммерческого (торгового) представительства:

1) профессиональный коммерческий (торговый) представитель (агент) не сообщает о принципале и заключает договор от собственного имени, в таком случае он действует за нераскрытого (undisclosed) принципала;

2) профессиональный коммерческий (торговый) представитель (агент) сообщает о принципале, но не называет его имени, например, подписывает договор от «имени наших принципалов», и, следовательно, действует за неназванного (unnamed) принципала;

¹ Цвайгерт К., Кетц Х. Указ. раб. Т. II. С. 149-150; Гришин А. В. Указ. раб. С. 116-138.

3) профессиональный коммерческий (торговый) представитель (агент) сообщает о существовании принципала и называет его имя, действуя за названного (named) принципала.

Следовательно, наиболее полное понятие профессионального коммерческого (торгового) представительства более тяготеет к системе общего права, согласно которому под этим правовым явлением понимается такое трехстороннее правоотношение, при котором одно лицо (профессиональный коммерческий (торговый) представитель) на основе и в пределах предоставленных ему полномочий за определенное вознаграждение совершает сделки с третьими лицами и оказывает иные возмездные услуги в интересах представляемого, а юридические последствия совершенных таким представителем действий возникают для представляемого либо непосредственно (прямое представительство), либо опосредованно (косвенное представительство), когда профессиональный коммерческий (торговый) представитель не раскрывает своего статуса перед третьими лицами.

Следовательно, права и обязанности представителя возникают только тогда, когда данное лицо пройдет процедуру государственной регистрации в качестве субъекта предпринимательской деятельности. При этом закон не ограничивает выбор организационно-правовой формы создаваемого лица, которое планирует оказывать услуги представительства. Как следствие, факт государственной регистрации есть получение статуса, т. е. «приобретение дополнительного, по сравнению с общегражданскими правами и свободами, правового пространства»¹.

Представляется, что коммерческое представительство – это отдельный правовой институт, и, следовательно, рациональней было бы выделить его в отдельный параграф, а не регулировать с помощью норм, регламентирующих договор поручения. Эти положения должны находиться в разделе «Представительство» и носить общий характер по отношению к договорам, которые могут оформлять отношения профессионального коммерческого (торгового) представительства.

Тем не менее одной из главных особенностей института профессионального представительства является то, что в отечественной цивилистике исследования в области его регулирования проводились в дореволюционный период, а также в первые годы

¹ Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс. М., 1998. С. 373.

советской власти, в то время как в зарубежных странах отношения с участием торгового представителя, уже после того как в СССР предпринимательская деятельность была окончательно запрещена, подверглись значительному законодательному урегулированию.

Исследуемая проблема только в последние годы стала волновать ученых-цивилистов, это связано с тем, что наша страна не так давно начала перестройку на рыночную экономику. При этом следует помнить, что сам институт не является новым для отечественного законодательства, но правовое регулирование еще не в полной мере отвечает требованиям реалий. Это порождает некоторые заимствования со стороны иностранного права, представляя некий симбиоз существовавших норм в дореволюционной России, когда предпринимательство не было запрещено, и иностранного опыта.

Еще одной проблемой, возникающей в современных условиях, является то, что отношения представительства выходят за рамки одного государства. Данные отношения начинают осложняться различиями в правовом регулировании этих государств.

Опираясь на принятую Женевскую Конвенцию о представительстве в международной купле-продаже товаров 1983 года, можно говорить о том, что Конвенция в настоящий момент отражает в себе опыт правового регулирования отношений представительства в странах англо-американской системы права.

Необходимо отметить труды ученых-цивилистов, которые настаивали на широком понимании представительства дореволюционного и советского периода. А. О. Гордон в своем исследовании выделял полное (всестороннее) и одностороннее (скрытое) представительство. При полном представительстве юридические отношения, устанавливаемые представителем, непосредственно переходят на лицо представляемое. В одностороннем представительстве такой переход осуществляется посредственно.

В праве нет такой потребности, чтобы строго разделять представительство, как прямое и опосредованное. Но тем не менее есть несколько предложений по совершенствованию российского законодательства в сфере регулирования отношений профессионального представительства. Для начала необходимо закрепить на законодательном уровне более широкое понятие представительства и, следовательно, тем самым расширить трактовку профессионального представительства.

Профессиональным коммерческим (торговым) представительством будет такое трехстороннее правоотношение, при котором одно лицо (профессиональный коммерческий (торговый) представитель) на основе и в пределах предоставленных ему полномочий за определенное вознаграждение совершает сделки с третьими лицами и оказывает иные возмездные услуги в интересах представляемого, а юридические последствия совершенных таким представителем действий возникают непосредственно для представляемого.

В российском законодательстве достаточно противоречиво представлено определение представительства. С одной стороны, мы видим, что в понятии представительства закрепляются положения о том, что представительством являются действия, совершаемые только от имени представляемого. О других так называемых формах экономического представительства то же законодательство говорит достаточно четко, что представительством в смысле гражданского права они не являются. Однако уже во второй части Гражданского кодекса РФ появляются положения об агентских договорах, которые соответствуют англо-американской системе права и оформляют там различные отношения представительства.

Именно поэтому Гражданский кодекс содержит нормы, регулирующие профессиональное коммерческое (торговое) представительство, и они построены преимущественно по той же конструкции, что и в романо-германской правовой системе, а некоторые договоры, использование которых возможно при оформлении полномочий профессионального представителя, напрямую заимствованы из системы общего права (например, агентский договор).

Так, В. Хвалец отмечает, что, исходя из анализа норм национального законодательства различных государств, а также актов международного торгового права, можно сказать о том, что договоры профессионального представительства, комиссии и агентские договоры по своей сути представляют собой один вид международного посредничества – международное торговое представительство.

Точка зрения В. Хвалеца представляется не совсем верной в той части, где он обосновывает отличия договора профессионального представительства (агентского договора) от договора поручения. Как он считает, такое отличие заключается в том, что

основной задачей агента является не само заключение договора (совершение юридически значимых действий от имени доверителя), а именно содействие в заключении договора (вне зависимости от того, будет данный договор подписан агентом от имени доверителя или самим доверителем).

По нашему мнению, такая задача может быть, конечно, и основной, но только если об этом прямо сказано в договоре. Также необходимо сказать, что договор о профессиональном представительстве может быть оформлен и конструкцией договора поручения, и в этом смысле уместно говорить об отличиях лишь «простого» договора поручения от соглашения с профессиональным представителем. Однако следует признать отличие подхода права континентальной Европы в этом вопросе от отечественной трактовки профессионального представительства. Здесь в силу прямого указания закона действует противоположное высказанному мнению правило, а именно: главной задачей профессионального представительства является представительство, а не посредничество. То же можно сказать о праве Франции и некоторых других стран.

В праве Англии и США наиболее общим определением агента является его описание как лица, которое прямо или подразумеваемо имеет полномочия для совершения действий от имени принципала и принятия от его имени прав и обязанностей.

Помимо определения, данного выше, в науке выделяют специфические права и обязанности, присущие непосредственно только агенту.

Правовые последствия возникают у одного лица (представляемого), хотя их возникновение связано с действиями другого лица (профессионального представителя). Данные правоотношения носят сложный характер ввиду того, что права и обязанности возникают с трех сторон. Сначала появляется правовая связь между представляемым и представителем (например, при выдаче доверенности на покупку автомашины). Далее представитель, выполняя свои функции, вступает в отношения с третьим лицом: заключает с продавцом договор и т. п., – стороной, по которому выступает представляемый.

Представитель действует в пределах предоставленных ему полномочий доверителем. При этом полномочия коммерческого (торгового) представителя указываются в доверенности (ст. 185 ГК) или в договоре.

Российское законодательство пошло по тому пути, который рассматривает правила о коммерческом (торговом) представительстве при регламентации Гражданским кодексом договора поручения, которым традиционно в Западной Европе и оформлялось представительство. Это даже дало повод некоторым юристам отождествить коммерческое представительство с договором коммерческого представительства, заключаемого по правилам поручения¹.

Данная позиция нам не представляется верной, но доля рациональности в этом все же есть. Взаимосвязь между договором поручения и коммерческим представительством есть, но не следует их полностью отождествлять. Поэтому было бы более правильным общие нормы о коммерческом представительстве рассматривать именно в разделе о представительстве, а не применительно к договору поручения, поместив их либо в отдельную статью, либо в главу 10 «Профессиональное коммерческое (торговое) представительство». О самостоятельности подобных отношений говорит целый ряд международных документов². Указанные нормы в настоящее время «разбросаны» по российскому законодательству. В частности, нецелесообразно закреплять их в главе 49 «Поручение», которая вовсе не отражает специфику коммерческого (торгового) представительства. Представляется, что Гражданский кодекс РФ необходимо дополнить нормами, регулирующими отношения по коммерческому представительству, и привести их в соответствие с международными стандартами.

Итак, мы приходим к выводу о целесообразности внесения изменений в Гражданский кодекс РФ.

Предоставление более широких прав и обязанностей также способствует более эффективному регулированию отношений коммерческого представительства.

По смыслу изучаемых договоров, которые оформляют коммерческое представительство, они заключаются в обеспечение интересов какого-либо лица действиями другого лица. Общее в них то, что в силу этих договоров одна из сторон действует в ин-

¹ Завидов Б. Д. Договоры посреднических услуг. М., 1997. С. 55–61.

² Гагская Конвенция о праве, применимом к агентским соглашениям, от 14 октября 1978 г. С. 153–162. А также упомянутые выше Женевская Конвенция 1983 года и Директива Совета ЕС от 18 декабря 1986 года № 86/653 // Внешнеэкономическая деятельность: международное частное право и российское законодательство: сборник нормативных документов. М., 1997.

тересах другой стороны, выполняя ее поручения за свой счет или за счет представляемого. В некоторых случаях действия совершаются в какой-то определенной сфере (договор транспортной экспедиции), в других коммерческий представитель наделяется полномочиями на ведение дел в различных сферах деятельности (договор поручения, агентский договор).

Библиографический список

1. Официально-документальные материалы

1.1. Международные документы

1. Гаагская конвенция о праве, применимом к агентским соглашениям от 14 октября 1978 г. // Внешнеэкономическая деятельность: международное частное право и российское законодательство: сборник нормативных документов М., 1997.

2. Конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров (Женева, 17 февраля 1983 г.) Приводится по состоянию на 31 декабря 1995 г. // Гарант. Конвенция не вступила в силу. Для вступления Конвенции в силу необходимо, чтобы ее ратифицировали или присоединились к ней 10 государств (ст. 33 Конвенции). По имеющимся сведениям, подписана Чили – 17.02.83, Святейшим Престолом – 17.02.83., Марокко – 17.02.83 г., Швейцарией – 17.02.83, Италией – 09.04.84, Францией – 25.10.84. Ратифицирована: Италией – 16.06.86, Францией – 07.08.87, Южной Африкой – 27.01.86, Мексикой – 22.12.87, Нидерландами – 02.02.94.

3. Руководство МТП по составлению торговых агентских соглашений между сторонами, находящимися в разных странах. (The ICC Guide for the Drawing up Commercial Agency of Contracts). Публикация МТП № 410. // Внешнеэкономическая деятельность: международное частное право и российское законодательство: сборник нормативных документов. М., 1997.

4. Типовой коммерческий агентский контракт МТП. (The ICC Model Commercial Agency Contract). Публикация МТП. 1991. Ноябрь. № 496.

1.2. Официальные документы Российской Федерации

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Официальный текст Конституции РФ с внесенными поправками от 21.07.2014 опубликован на офици-

альном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 01.08.2014.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015) // Российская газета. 1994 № 238-239.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // Российская газета. 1996. № 23; 1996. № 24; 1996. № 25; 1996. № 27.

4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 23.05.2015) // Российская газета. 1996. № 113; 1996. № 114; 1996. № 115; 1996. № 118.

5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 07.05.2013) Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 07.06.2013) Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 12.11.2012) Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

8. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ (ред. от 28.07.2012) Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 07.06.2013) Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 07.06.2013) Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 137-ФЗ (ред. от 07.05.2013) Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

12. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате, утв. ВС РФ 11.02.1993 № 4462-1 (ред. от 05.04.2013) Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

13. Федеральный закон от 21.11.2011 № 325-ФЗ (ред. от 21.12. 2013) «Об организованных торгах» // Российская газета. 2011. № 266.

14. Федеральный закон от 07.02.2011 № 7-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О клиринге и клиринговой деятельности» // Российская газета. 2011. № 29.

15. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О лицензировании отдельных видов деятельности» // Российская газета 2011. № 97.

16. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 08.03.2015) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» // Российская газета. 1993. № 6.

17. Федеральный закон от 14.06.1994 № 5-ФЗ (ред. от 25.12.2012) «О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания» // Российская газета. 1994. № 111.

18. Федеральный закон от 30.11.1994 № 52-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета. 1994. № 238-239.

19. Федеральный закон от 27.07.2006 № 49-ФЗ (ред. от 24.11.2014) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // Российская газета. 2006. № 165.

20. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «Об акционерных обществах» // Российская газета. 1995. № 248.

21. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 02.05.2015) «О некоммерческих организациях» // Российская газета. 1996. № 14.

22. Федеральный закон от 26.01.1996 № 15-ФЗ (ред. от 09.04.2009) «О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета. 1996. № 23.

23. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «О рынке ценных бумаг» // Российская газета. 1996. № 79.

24. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Российская газета. 1998. № 30.

25. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. от 30.03.2015, с изм. от 18.05.2015) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // Российская газета. 2001. № 153.

26. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета. 2002. № 209-210.

27. Федеральный закон от 30.06.2003 № 87-ФЗ (ред. от 14.10.2014) «О транспортно-экспедиционной деятельности» // Российская газета. 2003. № 128.

28. Федеральный закон от 07.07.2003 № 126-ФЗ (ред. от 21.07.2014, с изм. от 01.12.2014) «О связи» // Российская газета. 2003. № 135.

29. Федеральный закон от 07.05.2013 г. № 100-ФЗ «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2013. № 19. Ст. 2327.

30. Федеральный закон от 30.12.2012 № 302-ФЗ (ред. от 04.03.2013) «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2012. № 53 (ч. 1). Ст. 7627.

31. Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ (ред. от 07.12.2011) «О приватизации государственного и муниципального имущества». Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

32. Федеральный закон от 24.04.2008 № 48-ФЗ (ред. от 01.07.2011) «Об опеке и попечительстве». Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

33. Федеральный закон от 28.11.2011 № 3Э5-ФЗ «Об инвестиционном товариществе» // Собрание законодательства РФ. 2011. № 49 (ч. 1). Ст. 7013.

34. Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ (ред. от 05.04.2013) «Об электронной подписи» Электронный ресурс. В

данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

35. Закон РФ от 02.07.92 № 3185-1 (ред. от 21.11.2011) «О психиатрической помощи и гарантиях прав граждан при ее оказании» Электронный ресурс. В данном виде документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

36. Постановление Правительства РФ от 06.06.1998 № 569 (ред. от 04.10.2012) «Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами» // Российская газета. 1998. № 114.

37. Указ Президента РФ от 18.07.2008 г. № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2008. № 29 (ч. 1). Ст. 3482.

38. Указ Президента РФ от 13 марта 1997 № 232 «Об основном документе, удостоверяющем личность гражданина РФ на территории РФ» // Собрание законодательства РФ. 1997. № 11. Ст. 1301.

2. Руководящие разъяснения Пленумов Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ и другие материалы судебной практики

1. Постановление Четвертого арбитражного апелляционного суда от 15.09.2011 по делу № А58-507/2011. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 20.01.2010 по делу № А57-28/2008. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 21.11.2008 г. по делу № 17АП-8540/2008-ГК. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Обзор практики разрешения споров, связанных с исполнением, изменением и расторжением биржевых сделок: письмо

ВАС РФ от 3 августа 1993 года № С-13/ОП-250 // Вестник ВАС РФ. 1993. № 10.

5. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 21 апреля 1998 г. № 33 // Вестник ВАС РФ. 1998. № 6: «Обзор практики разрешения споров по сделкам, связанным с размещением и обращением акций».

6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ: «О практике применения положений Гражданского кодекса РФ о процентах за пользование чужими денежными средствами»: Утверждено постановлением пленума Верховного Суда РФ и Пленумом Высшего Арбитражного Суда РФ 8.10.98. № 13/14. // Вестник ВАС РФ. 1998. № 11. Бюллетень Верховного Суда РФ. 1998. № 12.

7. Постановление Пленумов Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ № 6/8 от 1 июля 1996 года: «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса РФ» // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1996. № 9; Бюллетень Верховного Суда РФ. 1996. № 9; Бюллетень Верховного Суда РФ. 1997. № 5.

8. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ № 2083/99 от 17 августа 1999 года // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 11.

9. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ № 4945/96 от 8 декабря 1998 года // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 3.

10. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ № 5533/98 от 27 октября 1998 года // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 1.

11. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ № 6164/98 от 9 февраля 1999 года // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 5.

12. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ № 6584/98 от 2 марта 1999 года // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 6.

13. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ № 2681/96 от 25 февраля 1997 года. Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1997. № 6.

14. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ № 6056/96 от 28 октября 1997 года. Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1998. № 2.

15. Информационное письмо ВАС РФ от 03.08.1993 № С-13ЮП-250 «Обзор практики разрешения споров, связанных с исполнением, изменением и расторжением биржевых сделок» // Вестник ВАС РФ. 1993. № 10.

16. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.07.1997 № 18 «Обзор практики разрешения споров, связанных с использованием векселя в хозяйственном обороте» // Специальное приложение к «Вестнику ВАС РФ». 2003 (ч. 1). № 10.

17. Постановление Президиума ВАС РФ от 07.10.1997 № 3184/97. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

18. Постановление Президиума ВАС РФ от 24.03.1998 г. № 6813/97. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

19. Постановление Пленума ВАС РФ от 14.05.1998 № 9 «О некоторых вопросах применения статьи 174 Гражданского кодекса РФ при реализации органами юридических лиц полномочий на совершение сделок» // Специальное приложение к «Вестнику ВАС РФ». 2005. № 12.

20. Решение Арбитражного суда Орловской области № А48-1149/99-1 от 12.07.99 // Архив Арбитражного суда Орловской области.

21. Постановление Президиума ВАС РФ от 10.08.1999 № 1863/99. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

22. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 23.10.2000 № 57 «О некоторых вопросах практики применения ст. 183 Гражданского кодекса Российской Федерации» // Вестник ВАС РФ. 2000. № 22.

23. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 07.05.2001 по делу № А05-34/01-2/21. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

24. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 05.09.2001 по делу № Ф03-А51/01-2/1689. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

25. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 24.04.2002 № 2843. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

26. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 04.07.2002 № Ф04/2380-468/А46-2002. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

27. Постановление ФАС Московского округа от 29.08.2002 № КГ-А40/5664-02. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

28. Постановление ФАС Московского округа от 11.03.2003; 17.03.2003 № КГ-А40/1060-03. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

29. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 03.06.2003 № Ф04/2378-553/А03-2003. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

30. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 19.01.2004 № А11-6612/2002-К1-1/325. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

31. Постановление ФАС Московского округа от 25.02.2004 № КГ-А40/11458-03. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

32. Постановление ФАС Московского округа от 16.04.2004 № КГ-А40/2652-04. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

33. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 06.07.2004 по делу № А43-8520/2003-15-305. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

34. Постановление ФАС Поволжского округа от 31.08.2004 № А57-6326/03-5. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

35. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17.11.2004 № 85 «Обзор практики разрешения споров по договору комиссии» // Вестник ВАС РФ. 2005. № 1.

36. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 12.01.2005 № А74-2915/04-К1-Ф02-5652/04-С2. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

37. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 24.01.2005 по делу № А56-21027/04. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

38. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 17.03.2005 по делу № А79-9337/2004-СК1-8666. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

39. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 31.03.2005 по делу № А79-9338/2004-СК1-8656. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

40. Постановление ФАС Поволжского округа от 19.05.2005 по делу № А65-23990/03-СГЭ-13. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

41. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 05.08.2005 № А58-2696/04-Ф02-3699/05-С2. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

42. Постановление ФАС Центрального округа от 06.10.2005 по делу № А-09-3059/03-10. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

43. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 19.01.2006 № А10-2661/05-Ф02-6864/05-С2. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

44. Постановление ФАС Уральского округа от 16.02.2006 № Ф09-597/06-С4 по делу № А50-32095/2005. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

45. Постановление ФАС Московского округа от 20.02.2006 № КГ-А40/641-06. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

46. Постановление ФАС Московского округа от 31.05.2006 № КА-А40/4611-06 по делу № А40-2043/06-120-19. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

47. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 07.07.2006 по делу № А43-28586/2005-20-680. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

48. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 08.08.2006 по делу № А21-2404/05-С2. Электронный ресурс. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

49. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 08.08.2006 по делу № А74-441/06-Ф02-3948/06-С1. Электронный ресурс. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

50. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 05.09.2006 № Ф04-5705/2006(26066-А45-16) по делу № А45-26336/05-1/698. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

51. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 16.10.2006 по делу № А66-14336/2005. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

52. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 16.10.2006 по делу № А66-14337/2005. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

53. Постановление ФАС Уральского округа от 23.11.2006 № Ф09-10649/06-С4 по делу № А71-2601/06-Г7. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

54. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 27.12.2006 по делу № А13-14089/2005-06. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

55. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 09.01.2007 по делу № А 17-745/1-746/1 -747/1-748/1-749/1-750/1-

751/1-2006. Электронный ресурс. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

56. Постановление ФАС Уральского округа от 01.03.2007 № Ф09-1319/07-С5. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

57. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 23.05.2007 № А05-11151/2006-26. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

58. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 26.07.2007 по делу № Ф04-4860/2007(36423-А03-16). Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

59. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 21.08.2007 № А11-13558/2006-К1-14/574. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

60. Определение ВАС РФ от 22.08.2007 № 9775/07. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

61. Определение ВАС РФ от 29.08.2007 № 10448/07 по делу № А03-13185/06-35. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

62. Постановление ФАС Поволжского округа от 09.10.2007 по делу № А65-3651/2007-СГЗ-25. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

63. Постановление ФАС Московского округа от 25.10.2007 № КГ-А40/9295-07 по делу № А40-59636/06-73-1118. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

64. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 26.02.2008 № Ф08-308/08. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

65. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 01.04.2008 по делу № А33-6883/07-Ф02-1141/08. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

66. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 21.05.2008 № А33-11749/07-Ф02-2050/08. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

67. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 16.06.2008 № Ф08-3254/2008. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

68. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 25.07.2008 № Ф03-А73/08-1/2812 по делу № А73-13498/2007-86. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

69. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 01.08.2008 по делу № А28-7678/2007-201/17. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

70. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 12.09.2008 № Ф03-А51/08-1/3825 по делу № А51-774/200836-41. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

71. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 30.09.2008 № Ф08-5737/2008 по делу № А53-1503/2008-С2-18. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

72. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 14.11.2008 № Ф08-5597/2008. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

73. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 14.05.2009 № А33-11062/08-Ф02-2003/09. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

74. Постановления Президиума ВАС РФ от 16.06.2009 № 17580/08 по делам № № А40-65399/07-29-602; А34-2858/2009. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

75. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 19.06.2009 по делу № А52-1258/2008. Электронный ресурс. До-

кумент опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

76. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 05.10.2009 по делу № А11-9877/2008. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

77. Постановление ФАС Московского округа от 23.11.2009 № КГ-А41/11079-09. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

78. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 18.12.2009 по делу № 003-7237/2009. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

79. Постановление ФАС Московского округа от 16.02.2010 № КГ-А40/401-09 по делу № А40-5689/08-119-15. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

80. Постановление ФАС Московского округа от 29.04.2010 № КА-А40/3724-10. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

81. Постановление ФАС Поволжского округа от 12.05.2010 по делу № А57-26151/2009. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

82. Постановление ФАС Уральского округа от 13.05.2010 № Ф09-3374/10-СЗ. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

83. Постановление ФАС Поволжского округа от 26.05.2010 по делу № А57-9906/2009. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

84. Постановление ФАС Поволжского округа от 22.06.2010 по делу № А65-4099/2009. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

85. Постановления ФАС Московского округа от 14.08.2012 по делу № А40-108537/11-78-461Б, от 09.06.2011 № КГ-А40/5063-11 по делу № А40-75001/10-44-380. Электронный ре-

сурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

86. Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 17.05.2012 по делу № А75-7840/2011. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

87. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 21.02.2008 № 09АП-1045/2008-ГК по делу № А40-49394/07-73-146. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Авторефераты и диссертации

1. Бабаев А. Б. Проблема секундарных прав в российской цивилистике: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006.

2. Батурина Ю. Б. Правовая форма и правовое средство в системе понятий теории права: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2001.

3. Власова А. В. Структура субъективного гражданского права: дис. ... канд. юрид. наук. Ярославль, 1998.

4. Войтович Л. В. Ведение дел в гражданском и арбитражном процессе посредством действий представителя: дис. ... канд. юрид. наук. Хабаровск, 2004.

5. Галушина И. Н. Посредничество как гражданско-правовая категория: дис. ... канд. юрид. наук. Пермь, 2006.

6. Голубев А. В. Предпринимательство в процессе становления гражданского общества: автореф. дис. ... канд. социол. наук. М., 1998.

7. Гончарова Н. Г. Административно-правовые аспекты добровольного представительства в таможенной сфере: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002.

8. Гришин А. В. Коммерческое представительство предпринимательской деятельности и его правовая защита (гражданско-правовой и уголовно-правовой аспекты): дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002.

9. Гришин А. В. Коммерческое представительство в предпринимательской деятельности и его правовая защита (граждан-

ско-правовой и уголовно-правовой аспекты): дис. ... канд. юрид. наук. М., 2001.

10. Денисевич Е. М. Односторонние сделки в гражданском праве Российской Федерации: понятие, виды, значение: дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2004.

11. Дмитрик Н. А. Способы осуществления субъективных гражданских прав и исполнения обязанностей с использованием сети Интернет: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.

12. Дороженко М. Ю. Гражданско-правовое регулирование представительства: проблемы теории и законодательства: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.

13. Дурнева П. Н. Добровольное представительство по гражданскому праву России: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2007.

14. Ерохина Е. В. Семейно-правовое представительство по законодательству Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. Самара, 2007.

15. Ефименко Е. Н. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: правовые средства перераспределения доходов: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1997.

16. Зверева Е. А. Ответственность предпринимателя за нарушение договорных обязательств: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1997.

17. Ивакин В. И. Представительство в советском гражданском процессе (вопросы теории и практики): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 1981.

18. Карпычев М. В. Проблемы гражданско-правового регулирования представительства в коммерческих отношениях: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2002.

19. Киримова Е. А. Правовой институт (теоретико-правовое исследование): дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1998.

20. Клигман А. В. Договор поручения с участием граждан: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1985.

21. Кох С. Э. Теоретико-правовые вопросы межотраслевого статуса субъекта предпринимательства в современном российском праве: автореф. дис. кандидата юридических наук. – Ростов на дону, 1998.

22. Кузнецов С. А. Коммерческое представительство по российскому гражданскому праву: дис. ... канд. юрид. наук. Самара, 2004.

23. Кускин И. Н. Налоговая политика России: дис. ... докт. юрид. наук. СПб., 1998.

24. Липинский Д. А. Формы реализации юридической ответственности: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1999.

25. Лысенко О. Л. История кодификации торгового права Германии в XIX веке: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1997.

26. Мельник С. В. Профессиональное коммерческое (торговое представительство): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2004.

27. Мельник Е. А. Действия в чужом интересе без поручения (юридическая природа и правовые последствия): дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2006.

28. Мельник С. В. Профессиональное коммерческое (торговое) представительство: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Санкт-Петербургский университет МВД Российской Федерации. СПб., 2004.

29. Меркулов П. А. Исторический опыт разработки и реализации государственной молодежной политики в России (вторая половина XIX в. – начало XXI в.): дис. ... докт. истор. наук: 07.00.02 / Московский гуманитарный университет. М., 2014.

30. Михеева Л. Ю. Доверительное управление имуществом в гражданском праве России: дис. ... канд. юрид. наук. Томск, 1998.

31. Мкртумян Н. А. Межотраслевое правовое регулирование института представительства по гражданским делам: дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2007.

32. Невзгодина Е. Л. Представительство по советскому гражданскому праву: дис. ... канд. юрид. наук. Свердловск, 1975.

33. Носкова Ю. Б. Представительство в российском гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2004.

34. Орешин Е. И. Договоры о представительстве в российском гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007.

35. Очерedyкo В. П. Государственно-правовое регулирование безопасности предпринимательства: автореф. дис. ... докт. юрид. наук. СПб., 1998.

36. Пантелишина О. В. Правовое регулирование отношений представительства в гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2007.

37. Певзнер А. Г. Понятие и виды субъективных гражданских прав: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1961.
38. Ростовцева Н. В. Правовое регулирование аккредитивной формы расчетов: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1998.
39. Рясенцев В. А. Представительство в советском гражданском праве: дис. ... докт. юрид. наук. М., 1948.
40. Рясенцев В. А. Представительство в советском гражданском праве: дис. ... докт. юрид. наук. М., 1948.
41. Сергеева-Левитан М. В. Коммерческое представительство как юридическая конструкция в гражданском праве: дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2008.
42. Сидоров Р. А. Представительство в гражданском процессе: дис. ... канд. юрид. наук. Тверь, 2002.
43. Скловский К. И. Представительство в гражданском праве и процессе (Вопросы теории: сущность, содержание, структура): дис. ... докт. юрид. наук. Ростов-на Дону, 1981.
44. Скловский К. И. Представительство в гражданском праве и процессе (вопросы теории: сущность, содержание, структура): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Харьков, 1982.
45. Скловский К. И. Представительство в гражданском праве и процессе (вопросы теории: сущность, содержание, структура): дис. ... канд. юрид. наук. Р/н-Д, 1981.
46. Сохновский А. Ф. Правовое регулирование торгового посредничества в советском гражданском обороте: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1972.
47. Субботин Н. А. Представительство в англо-американском праве: дис. ... канд. юрид. наук. М., 1983.
48. Табак И. А. Новые положения судебного представительства в гражданском судопроизводстве: дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2007.
49. Чельшев М. Ю. Система межотраслевых связей гражданского права: цивилистическое исследование: дис. ... докт. юрид. наук. Казань, 2008.

4. Курсы, учебные пособия, научные комментарии. Книги. Словари.

1. Аванесов Ю. А., Васькин Е. В., Ключко А. Н. Основы коммерции. М., 1995.

2. Агарков М. М. Избранные труды по гражданскому праву: в 2-х т., 2002. Т. 1. М.: АО «Центр ЮрИнфоР».

3. Агарков М. М. Обязательство по советскому гражданскому праву. Ученые труды ВШОН. Вып. 3. М.: Юридическое издательство НКЮ СССР, 1940.

4. Алексеев С. С. Проблемы теории права: курс лекций: в 2-х томах. Т. 1. Свердловск, 1972.

5. Алексеев С. С. Структура советского права. М.: Юридическая литература, 1975.

6. Англо-русский словарь / под ред. О. С. Ахмановой и Е. А. М. Уилсон (Elizabeth A. M. Wilson). 30-е изд. М., 1984.

7. Андреев В. К. Представительство: понятие и сфера действия. Калинин, 1975.

8. Андреев В. К. Представительство в гражданском праве. Калинин, 1978.

9. Андреев В. К. Представительство в гражданском праве. Калинин: Калининградский государственный университет, 1978.

10. Арзамасцев А. Н. Охрана социалистической собственности по советскому гражданскому праву. Л.: ЛГУ, 1956.

11. Аскназий С. И. Очерки хозяйственного права СССР. Л., 1926.

12. Баринов Н. А. Имущественные потребности и гражданское право / отв. ред. Ю. Х. Калмыков. Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 1987.

13. Баринов Н. А., Калмыков Ю. Х. Правовые средства обеспечения имущественных потребностей граждан // Гражданское право и сфера обслуживания: межвузовский сборник научных трудов. Свердловск, 1984.

14. Белов В. А. Гражданское право: Общая часть: учебник. М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2002.

15. Белов В. А. Гражданское право: Общая и Особенная части: учебник. М., 2003.

16. Бергман В. и Суханов Е. А. Вступительная статья. Германское право / Под редакцией В. В. Залеского. М.: МЦФЭР. Т. 1.
17. Беспалов Ю. Ф. Осуществление семейных прав через представителей // Нотариус. 2005. № 3.
18. Брагинский М. И. Договор поручения и стороны в нем // Вестник ВАС РФ. 2001. № 4.
19. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. М.: Статут, 2002.
20. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга третья: Договоры о выполнении работ и оказании услуг. М.: Статут, 2002.
21. Братусь С. Н. Субъекты гражданского права. М.: Госюриздат, 1950.
22. Братусь С. Н. Предмет и система советского гражданского права. М.: Госюриздат, 1963.
23. Братусь С. Н. Субъекты гражданского права. М.: Юридическая литература, 1950.
24. Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс. М., 1998.
25. Вавилин Е. В. Осуществление прав и исполнение обязанностей по договору аренды транспортных средств. М.: Волтерс Клувер, 2009.
26. Вавилин Е. В. Осуществление и защита гражданских прав // URL: <http://books.google.ru/> (дата обращения: 01. 10. 2012)
27. Васин В. Н., Еремичев И. А. Коршунов А. И. Правовые основы использования ценных бумаг в предпринимательстве. М.: ЮИ МВД РФ, 1993.
28. Веберс Я. Р. Правосубъектность граждан в советском гражданском и семейном праве. Рига, 1976.
29. Вильнянский С. И. Лекции по гражданскому праву. Харьков, 1958.
30. Волощук Г. А. Инфраструктура торговли. Киев: Высшая школа, 1991.
31. Гальперин Л. Б. Гражданский кодекс РСФСР: уч. пособие. Свердловск, 1965. Ч. 1.

32. Генкин Д. М. Недействительность сделок, совершенных с целью, противной закону // Ученые записки ВШЭ. Вып. V. Госюриздат, 1947.
33. Германское право. Германское Торговое уложение и другие законы. М., 1996.
34. Германское право. Гражданское уложение / под ред. В. В. Залесского. М., 1996.
35. Глущенко. П. П. Седов А. М. Основы нотариальной деятельности. СПб, 1999.
36. Гонгало Б. М., Крашенинников П. В. Представительство и доверенность. Постатейный комментарий главы 10 ГК РФ / под ред. П. В. Крашенинникова. М.: Статут, 2009.
37. Гордон А. О. Представительство в гражданском праве. СПб., 1879.
38. Гражданский кодекс РФ с постатейным приложением материалов практики Конституционного Суда РФ, Верховного Суда РФ, Высшего Арбитражного Суда РФ. М., 1999.
39. Гражданское и предпринимательское право: сборник документов / сост. Богачева Т. В. М., 1996.
40. Гражданское и торговое право капиталистических государств / под ред. Е. А. Васильева. М.: Международные отношения, 1993.
41. Гражданское право России. Часть первая: учебник / под ред. З. И. Цыбуленко. М.: Юристъ, 1998.
42. Гражданское право. М.: Юриздат, 1938. Ч. 2.
43. Гражданское право. учебник: в 2 т. / под ред. Е. А. Суханова. М., 2003. Т. 1.
44. Гражданское право. учебник: в 3 т 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. А. П. Сергеева и Ю. К. Толстого. М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2003. Т. 2.
45. Гражданское право. Ч. 2 / под ред. А. П. Сергеева и Ю. К. Толстого. М., 1997.
46. Гражданское право. Часть первая: учебник / под ред. А. Г. Калпина, А. И. Масляева. М., 1997.
47. Гражданское право: в 4 томах. Общая часть; отв. ред. Е. А. Суханов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Волтерс Клувер, 2006.
48. Гражданское право: учеб.: в 3 т. Т. 1 / Е. Н. Абрамова, Н. Н. Аверченко, Ю. В. Байгушева и др.; под ред. А. П. Сергеева. М.: РГ-Пресс, 2010.

49. Гражданское право: учебник / отв. ред. Рясенцев В. А., Волошин П. П. М., 1969.
50. Гражданское право: учебник / под ред. С. П. Гришаева. М.: Юристъ, 1999.
51. Гражданское право: учебник Т. 2. Полутом 2 / под ред. Е. А. Суханова. М., 2000.
52. Гражданское право: учебник. Т. 1 /под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. М.: ТК Велби, 2002.
53. Гражданское право: учебник: в 3 т. Т. 1. 6-е изд., перераб. и доп. / под ред. А. П. Сергеева и Ю. К. Толстого. М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2003.
54. Гражданское процессуальное право России: учебник / под ред. М. С. Шакарян. М., 1999.
55. Гребенюк Н. Л. О правовой природе представительства в гражданском процессе // Вестник Елецкого государственного университета. Серия «Право». Елец: Изд-во ЕГУ им. И. А. Бунина, 2005. Вып. 10.
56. Грибанов В. П. Пределы осуществления и защиты гражданских прав. М., 1972.
57. Гуев А. Н. Постатейный комментарий к части второй Гражданского кодекса Российской Федерации. М., 2000.
58. Гуляев А. М. Русское гражданское право. Обзор действующего законодательства, кассационной практики Прав. Сената и Проекта Гражданского Уложения. Пособие к лекциям. Изд. 4-ое. СПб.: Типография М. М. Стасюлевича, 1913.
59. Давид. Р. Основные правовые системы современности. М., 1988.
60. Договоры в предпринимательской деятельности / А. Беляева, В. В. Витрянский, К. Д. Гасников и др.; отв. ред. Е. А. Павлодский, Т. Л. Левшина. М.: Статут, 2008.
61. Договоры о коммерческом представительстве. М.: Академия Внешней торговли, 1994.
62. Дойников И. В. Предпринимательское (хозяйственное) право: учебное пособие. М., 1997.
63. Евецкий А. А. О представительстве при заключении юридических сделок. Харьков, 1877.
64. Евецкий А. А. О представительстве при заключении юридических сделок. Харьков, 1877.
65. Единообразный торговый кодекс США. М., 1996.

66. Емельянов В. И. Разумность, добросовестность, незлоупотребление гражданскими правами. М.: «Лекс-Книга», 2002.
67. Ершов В. А., Сутягин А. В., Кайль А. Н. Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Электронный ресурс. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
68. Завидов Б. Д. Договоры посреднических услуг. М., 1997.
69. Зинченко С. А., Галов В. В. Представительство в гражданском и предпринимательском праве России. Ростов-на-Дону, 2004.
70. Ильинская И. М., Лесницкая Л. Ф. Судебное представительство в гражданском процессе. М.: Юридическая литература, 1964.
71. Иоффе О. С. Отдельные виды обязательств. Л.: ЛГУ, 1961.
72. Иоффе О. С. Советское гражданское право. Л.: ЛГУ, 1967. Т. 1.
73. Иоффе О. С. Советское гражданское право. М.: Юридическая литература, 1967.
74. Иоффе О. С. Советское гражданское право: курс лекций. Л.: ЛГУ, 1958.
75. Иоффе О. С. Спорные вопросы учения о правоотношении // Очерки по гражданскому праву: сб. науч. тр. Л.: ЛГУ, 1957.
76. Иоффе О. С. Толстой Ю. К. Новый ГК РСФСР. Л.: ЛГУ, 1965.
77. Иоффе О. С. Избранные труды: в 4 т. Т. II Советское гражданское право. СПб., 2004.
78. Кабатов В. А. Возмездное оказание услуг. ГК РФ, часть вторая: текст, комментарии. М., 1996.
79. Казанцев Л. Н. Учение о представительстве в гражданском праве. 1879.
80. Калмыков Ю. Х. К понятию обязательства по оказанию услуг в гражданском праве: Избранное. Труды. Статьи. Выступления. М., 1998.
81. Комментарий к Гражданскому кодексу РСФСР / под ред. Е. А. Флейшиц и О. С. Иоффе. М.: Юридическая литература, 1970.

82. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ части первой (постатейный). С использованием судебно-арбитражной практики / отв. ред. О. Н. Садилов. М., 2002.

83. Комментарий к гражданскому кодексу РФ. Постатейный / под ред. О. Н. Садилова. М., 2014. Ч. 1.

84. Комментарий к гражданскому кодексу РФ. Постатейный / под ред. О. Н. Садилова. М., 2013. Ч. 2.

85. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая: учеб. -практич. комментарий (постатейный) / Е. Н. Абрамова, Н. Н. Аверченко, Ю. В. Байгушева и др.; под ред. А. П. Сергеева. М: Проспект, 2010.

86. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой: в 3 т. (постатейный) / Т. Е. Абова, З. С. Беляева, Е. Н. Гендзехадзе и др.; под ред. Т. Е. Абовой, А. Ю. Кабалкина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт-Издат, 2007. Т. 1.

87. Коммерческое (торговое) право России: учебник / под ред. Ю. Е. Булатецкого и В. А. Язева. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2011.

88. Контрактное право. Мировая практика: собрание документов в трех томах / под ред. Г. В. Петровой. М., 1992. Т. 2..

89. Красавчиков О. А. Советское гражданское право. М., 1972. Т. 1.

90. Красавчиков О. А. Юридические факты в советском гражданском праве. Госюриздат, 1958.

91. Красавчиков О. А. Юридические факты в советском гражданском праве. М.: Госюриздат, 1958.

92. Крашенинников Е. А. Содержание субъективного гражданского права // Очерки по торговому праву / под ред. Е. А. Крашенинникова. Вып. 13. Ярославль, 2006.

93. Курс торгового права профессора Казанского Университета Г. Ф. Шершеневича. 3е издание. Казань, 1899. 210 с.

94. Лапуста М. Г. Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности. М., 1998.

95. Ласк Г. Гражданское право США. (Право торгового оборота). М.: Иностранная литература, 1961.

96. Лебедев С. Н. Международное сотрудничество в области коммерческого арбитража. М.: ТПП СССР, 1979.

97. Лейст О. Э. Санкции в советском праве. М., 1972.

98. Лунц, И. Б. Новицкий. под ред. Д. И. Генкина. Т. 1. М., 1950.

99. Медведев А. Н. Хозяйственные договоры и сделки: бухгалтерский и налоговый учет. М., 2014.
100. Мейер Д. И. Русское гражданское право. М., 1997. Ч. 1.
101. Мейер Д. И. Русское гражданское право. М., 1997. Ч. 2.
102. Мейер Д. И. Русское гражданское право: в 2-х ч. Ч. 1. По исправленному и дополненному 8-му изд. 1902. М.: Статут (в серии
103. Мейер Д. И. Фикции в римском и русском гражданском праве // Мейер Д. И. Избранные произведения по гражданскому праву. М.: ЦентрЮрИнфоР, 2003.
104. Мельник С. В., Мельник Е. А. Генезис и правовое регулирование института действий в чужом интересе без поручения (полномочия): монография. Орел, 2012.
105. Мельник С. В., Трусова Е. А. Институт коммерческого представительства согласно отечественной правовой традиции: монография. Орел, 2010
106. Михайлова И. А. Гражданская правосубъектность физических лиц: проблемы законодательства, теории и практики. М.: Издательская группа «Юрист», 2006.
107. Михеева Л. Ю. Общие положения об опеке и попечительстве Электронный ресурс. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
108. Мицкевич А. В. Субъекты советского права. М.: Госюриздат, 1962.
109. Мицкевич А. В. Субъекты советского права. М., 1962.
110. Мозолин В. П., Малеина М. Н. Научно-практический комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный). М., 2004.
111. Молчанов А. А. Гражданское право. Общая и Особенная части: Альбом схем. СПб.: Фонд «Университет», 2013.
112. Научно-практический комментарий к Основам гражданского законодательства СССР и союзных республик / под ред. С. Н. Братуся и Е. А. Флейшиц. М., 1962.
113. Невзгодина Е. Л. Представительство и доверенность по гражданскому праву России (Проблемы теории. Законодательство РФ. Вопросы правоприменительной практики)/ под ред. В. Л. Слесарева. Омск, 2005.
114. Невзгодина Е. Л. Представительство по советскому гражданскому праву. Томск: Изд-во Томского ун-та, 1980.

115. Невзгодина Е. Л. Представительство по советскому гражданскому праву. Томск, 1980.

116. Нерсесов Н. О. Понятие добровольного представительства в гражданском праве. М., 1878.

117. Нерсесов Н. О. Представительство и ценные бумаги в гражданском праве. М.: Статут, 1998.

118. Николюкин С. В. Посреднические договоры. М.: Юстицинформ, 2010. 224 с. Электронный ресурс. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

119. Новицкий И. Б. Лунц Л. А. Общее учение об обязательстве. М.: Госюриздат, 1950.

120. Новицкий И. Б. Сделки. Исковая давность. М.: Госюриздат, 1954.

121. Новицкий И. Б. Римское право. М., 2002.

122. Общая теория статистики / под ред. Башиной О. А., Спириной А. А. М., 1999.

123. Ожегов С. И. Словарь русского языка / под ред. Шведовой Н. Ю. 17-е издание. М., 1985.

124. Орлова М. М. Доверенность как письменное уполномочие // Бюллетень нотариальной практики. 2003. № 4.

125. Осипов Ю. К. Подведомственность юридических дел: учебное пособие. Свердловск, 1973.

126. Осипова Г. Т. Правовое регулирование сделок, совершаемых гражданами. Минск, 1986.

127. Осипова Л. В. Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности. М., 1997.

128. Основные институты гражданского права зарубежных стран: Сравнительно-правовое исследование / под редакцией В. В. Залесского. М., 1999.

129. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес: учебник / под ред. Ю. М. Осипова и Е. Е. Смирновой. М., 1996.

130. Осокина Г. Л. Курс гражданского судопроизводства России. Общая часть: учебное пособие. Томск, 2002.

131. Певзнер А. Г. Понятие гражданского правоотношения и некоторые вопросы теории субъективных гражданских прав // Ученые записки ВЮЗИ. Вып. V. М., 1958.

132. Перевалов В. Д. Система права и система законодательства // Теория государства и права. Екатеринбург, 1996.
133. Перетерский И. С. Гражданский кодекс РСФСР: Научный комментарий. Вып. 5. Сделки. Договоры. М.: НКЮ РСФСР, 1929.
134. Плиев Э. Г. Правовые проблемы предпринимательства в России. М., 1999.
135. Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. М., 1998
136. Попондопуло В. Д. Коммерческое (предпринимательское) право: учебник / В. Д. Попондопуло. М.; Юристь, 2003.
137. Проблемы теории государства и права: учебное пособие / под ред. М. Н. Марченко. М.: Юрист, 2001
138. Римское частное право: учебник / под ред. И. Б. Новицкого и И. С. Перетерского. М., 1996.
139. Розенберг Я. А. Представительство по гражданским делам в суде и арбитраже. Рига, 1981.
140. Романов С. А. Мошенничество в России. М., 1996.
141. Русско-английский словарь / под ред. О. С. Ахмановой и Е. А. М. Уилсон (Elizabeth A. M. Wilson). 33-е изд. М., 1986.
142. Рясенцев В. А. Лекции на тему «Сделки по советскому гражданскому праву». М., 1951.
143. Рясенцев В. А. Понятие и юридическая природа полномочия представителя в гражданском праве: методические материалы. М.: ВЮЗИ, 1948. Вып. 2.
144. Рясенцев В. А. Представительство и сделки в современном гражданском праве. М.: Статут, 2006.
145. Самощенко И. С., Фарукшин М. Х. Ответственность по советскому законодательству. М., 1971.
146. Сборник постановлений ПВС РФ. 1997. № 2.
147. Сборник постановлений Пленума Верховного Суда СССР. 1975. Ч. 2.
148. Сборник типовых договоров, применяемых в различных сферах хозяйственной деятельности. М., 1993.
149. Свободное представительство в римском гражданском праве: Историко-юридическое исследование Л. Казанцева, приват-доцента Университета Св. Владимира. Киев, 1884.
150. Скаридов А. С. Международное частное право. СПб., 1998.

151. Словарь иностранных слов / под ред. А. Г. Спиркина и др. 9-е изд. М., 1982.
152. Советский энциклопедический словарь / под ред. А. М. Прохорова. М., 1982.
153. Советское гражданское право / под ред. О. А. Красавчикова. 3 изд. М.: Высшая школа, 1985. Т. 1.
154. Советское гражданское право / под ред. проф. Новицкого И. Б. М.: Госюриздат, 1959. .
155. Советское гражданское право / под ред. Я. А. Куника. М.: Юридическая литература, 1973. .
156. Советское гражданское право. М.: ВЮЗИ, 1960. Ч. 1.
157. Советское гражданское право. Т. 1. /под ред. В. А. Рясенцева. М.: Юридическая литература, 1975.
158. Советское гражданское право. Т. 1. 2-е изд. / под ред. И. Б. Новицкого и П. Е. Орловского. М.: Госюриздат, 1959.
159. Советское гражданское право: в 2 т. Т. 1. / под ред. О. А. Красавчикова. М.: Высшая школа, 1985.
160. Советское гражданское право: в 2 т. Т. 1. / под ред. В. А. Рясенцева. М.: Юридическая литература, 1986.
161. Советское гражданское право: в 2 т. Т. 2. / под ред. О. С. Иоффе, Ю. К. Толстого, Б. Б. Черепахина. Л.: ЛГУ, 1971.
162. Советское гражданское право: учебник / под ред. И. Б. Новицкого и П. Е. Орловского. М., 1924. Т. 1.
163. Советское гражданское право: учебник для высших учебных заведений. Т. 1 / под ред. Ю. Х. Калмыкова, В. А. Тархова. Саратов: Издательство Саратовского университета, 1991.
164. Советское гражданское право: учебник. Т. 1 / под ред. В. П. Грибанова, С. М. Корнеева. М.: Юридическая литература, 1979.
165. Советское гражданское право: учебник. Т. 1. / под ред. В. А. Рясенцева. М., 1965.
166. Советское гражданское право: учебник. Т. 1. 2-е изд. / под ред. О. А. Красавчикова. М.: Высшая школа, 1972.
167. Соединенные Штаты Америки: Конституция и законодательные акты; пер. с англ. М., 1993.
168. Сойфер ТВ. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / Т. Е. Авиллов, ВВ. Безбах, МИ. Брагинский и др.; под ред. О. Н. Садикова.

М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2005. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

169. Сохновский А. Ф. Комиссионная торговля: Правовые вопросы. М.: Юридическая литература, 1989.

170. Справочник предпринимателя: розничная торговля, оптовая торговля, грузовой транспорт, общественное питание и гостиничное хозяйство. М., 1994.

171. Судебная практика по гражданским делам / сост. Е. А. Борисова. М., 1999.

172. Таль Л. С. Договор доверенности или поручения в проекте гражданского уложения. СПб., 1911.

173. Тархов В. А. Ответственность по советскому гражданскому праву. Саратов, 1973.

174. Тархов В. А. Гражданское право. Общая часть: курс лекций. Чебоксары: Чув. кн. изд-во, 1997.

175. Таций В. Я. Ответственность за частнопредпринимательскую деятельность и коммерческое посредничество. М.: Юридическая литература, 1979.

176. Тихомирова Л. В., Тихомиров М. Ю. Юридическая энциклопедия. / под ред. М. Ю. Тихомирова. М., 2001

177. Толковый словарь Ожегова // Ожегов. РУ // URL: <http://www.ozhegov.ru/slovo/49794.html> (дата обращения: 15 07.2012).

178. Толстой Ю. К. Содержание и гражданско-правовая защита права собственности в СССР. Л.: ЛГУ, 1955.

179. Толстой Ю. К. К теории правоотношения. Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1959.

180. Торконовский Е. П. Советское гражданское право. Куйбышев, 1962..

181. Трудовое право России: учебник для вузов / под ред. Р. З. Лившица и Ю. П. Орловского. М., 1998.

182. Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. Минск, 1999.

183. Углубление экономической реформы в сфере торговли и общественного питания России на основе эффективного развития различных форм собственности. М., 1993. Вып. 2–4.

184. Учебник гражданского процесса / под ред. Треушников М. К. М., 2012.

185. Филимонов С. Л. Комментарий к Жилищному кодексу Российской Федерации / под ред. В. М. Жуйкова. М.: КОНТРАКТ, 2006. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

186. Халфина Р. О. Общее учение о правоотношении. М.: Юридическая литература, 1974.

187. Цвайгерт К., Кетц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права. М.: Международные отношения, 1998. Т. 2.

188. Цитович П. П. Учебник торгового права. СПб., 1891. Вып. 1.

189. Цитович П. П. Очерк основных понятий торгового права. М., 2001.

190. Черепяхин Б. Б. Труды по гражданскому праву. М.: «Статус», 2001. .

191. Черепяхин Б. Б. Правопреемство по советскому гражданскому праву. М.: Госюриздат, 1962.

192. Черняев Ю. А., Яменфельд Г. М. Основы гражданского и трудового права. М., 1974.

193. Шамба Т. М. Предпринимательство и право. М., 1999.

194. Шерешевский И. В. Представительство. Поручение и доверенность: Практический комментарий к ГК РСФСР. М., 1925.

195. Шерешевский И. В. Представительство. Поручение и доверенность. Комментарий к ст.ст. 38-40 и 251-275 Гражданского кодекса. М., 1925.

196. Шерстобитов А. Е. Гражданско-правовые вопросы охраны прав потребителей. М.: МГУ, 1993.

197. Шерстюк В. М. Отличие судебного представительства от других правовых институтов // Вопросы развития теории гражданского процессуального права. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981.

198. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права. М., 1995.

199. Шершеневич Г. Ф. Учебник торгового права. М., 1994.

3

200. Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права. Т. 2: Товар. Торговые сделки. М.: Статут, 2003.

201. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права (по изданию 1907 г.). М.: Спарк, 1995.

202. Шмиттгофф К. М. Экспорт. Право и практика международной торговли. М.: Международные отношения, 1993.

203. Яковлев В. Ф. Гражданско-правовой метод регулирования общественных отношений: учебное пособие. Свердловск, 1972.

5. Статьи в правовой периодике, сборники научных работ, газеты, журналы

1. Агарков М. М. Понятие сделки по советскому гражданскому праву // Советское государство и право. 1946. № 3-4.

2. Агарков М. М. Проблема злоупотребления правом в советском гражданском праве // Известия АН СССР, отделение экономики и права. 1946. № 6.

3. Алексеев С. С. Односторонние сделки в механизме гражданского регулирования // Антология уральской цивилистики. 1925–1989: сборник статей. М., 2001.

4. Алферьева М. В. Полномочие при добровольном представительстве // Российское правосудие. 2007. № 8(16).

5. Аюева Е. И. Некоторые аспекты категории юридического факта // Правоведение. 1985. № 4.

6. Баранов А. М. Проблемы соотношения норм о законном представительстве в семейном, гражданском и других отраслях права // Семейное и жилищное право. 2010. № 2.

7. Барков А. В. Социальное агентирование как средство договорного регулирования патронажных отношений // Семейное и жилищное право. 2008. № 2.

8. Бару М. И. О статье первой Гражданского кодекса // Советское государство и право. 1958. № 12.

9. Богатырев Ф. О. Секундарное право на примере постановления Президиума Верховного Суда России // Журнал российского права. 2005. № 2.

10. Брагинский М. Договор поручения и стороны в нем // Вестник ВАС РФ. 2001. № 4.

11. Брагинский М. Договор поручения. // Хозяйство и право. 2001. Приложение к № 4.

12. Братусь С. Н. О пределах осуществления гражданских прав // Правоведение. 1967. № 3.

13. Витрянский В. В. Проценты за пользование чужими денежными средствами (Комментарий к Постановлению Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 8 октября 1998 г. № 13/14 «О практике применения положений Гражданского кодекса РФ о процентах за пользование чужими денежными средствами») // *Хозяйство и право*. 1998. № 12.
14. Витрянский В. В. Проценты по денежному обязательству как форма ответственности // *Хозяйство и право*. 1997. № 8.
15. Гайдук Э. Г. О передоверии // *Юрист*. 2004. № 11.
16. Гордон А. О. Представительство в гражданском праве // *Журнал Министерства Юстиции*. 1867. Том 32.
17. Гребешок В. И., Гребенюк Н. Л. К вопросу о представительстве в гражданском праве и процессе // *Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева*. Тольятти, 2004. Вып. 43.
18. Губенко А. Н. Проблемы правового регулирования выдачи доверенности от имени несовершеннолетних, не лишенных родительского попечения // *Современное право*. 2009. № 10.
19. Данилова Л. Я. Особенности гражданских правоотношений, возникающих при представительстве // *Актуальные проблемы гражданского права и процесса*. Вып. 1. М., 2006.
20. Дембо Л. И. О принципах построения системы права // *Советское государство и право*. 1956. № 8.
21. Демидова Л. А., Сергеев В. И. Адвокатура в России // www.YourLib.net: студенческая электронная онлайн библиотека. /YourLib.net © 2012/. URL: <http://yourlib.net/content/view/6328/74/> (дата обращения: 15. 07. 2012)
22. Евсеев Е. Ф. Последствия прекращения доверенности // *Право и экономика*. 2008. № 11.
23. Жильцов М. А., Жильцова Ю. В. Индивидуальные трудовые отношения: проблема представительства // *Трудовые споры*. 2007. № 7.
24. Из доклада Российской ассоциации развития малого предпринимательства. Авторский коллектив: А. Д. Иоффе (руководитель), В. А. Бондаренко, О. С. Горелик, Е. В. Егоров, К. Х. Ипполитов, М. Л. Лебедев, О. Ю. Милова, А. Г. Цыганов, В. С. Штерн // *Общество и экономика*. 1996. № 9–10.
25. Иоффе О. С. *Обязательственное право*. М., 1975.

26. Иоффе О. С. Развитие цивилистической мысли в СССР (часть I) / Избранные труды по гражданскому праву. М., 2000. .

27. Иоффе О. С. Советское гражданское право. Общая часть. Право собственности. Общее учение об обязательствах. Л.: Изд-во ЛГУ, 1958.

28. Иоффе О. С. Цивилистическая доктрина империализма // Избранные труды по гражданскому праву. М., 2000.

29. Иоффе О. С., Толстой Ю. К. Основы советского гражданского права. М., 1962.

30. Казанцев Л. Н. Учение о представительстве в гражданском праве: кандидатское рассуждение. Ярославль, 1878.

31. Коваленко Г. В. Институт доверенности на ведение дел в суде: отдельные вопросы правового регулирования // Юридический сайт: каталог статей. URL: <http://uristy.usoz.ru/publ/2-1-0-460> (дата обращения: 15. 07. 2012).

32. Комаров А. Рассмотрение споров по внешнеторговым сделкам // Хозяйство и право. № 8. 2014.

33. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая / отв. ред. О. Н. Садилов. М.: Инфра-М, 1997.

34. Королева С. О. Полномочия представителя в арбитражном процессе и порядок их оформления // «Черные дыры» в российском законодательстве. 2007. № 2.

35. Косарева И. Удостоверение доверенностей, выдаваемых гражданами и юридическими лицами // Российская юстиция. 2001. № 9.

36. Краева Н. М., Минев В. Н. Социально-экономические особенности российского предпринимательства // Общество и экономика. 1996. № 9-10.

37. Красавчиков О. А. Гражданские организационно-правовые отношения // Советское государство и право. 1966. № 10.

38. Крылов С. Соотношение договора поручения и доверенности // Российская юстиция. 1999. № 9.

39. Крылов С. Соотношение договора поручения и доверенности. //Российская юстиция. 1999. № 9.

40. Кузьмишин А. Классификация представительства и полномочия в гражданском праве // Хозяйство и право. № 8. 2000.

41. Кузьмишин А. А. К вопросу о понятии и юридической природе представительства и полномочия в гражданском праве // Юрист. 1999. № 12.

42. Кузьмишин А. А. Основания возникновения представительства и полномочия в гражданском праве // Журнал российского права. 2000. № 8.

43. Курило А. П. О правовом режиме электронного документа в системе межбанковских расчетов // Проблемы информатизации. 1999. № 3.

44. Куянова Л. Представительство и доверенность (советы практикующего юриста) // Правовые вопросы недвижимости. 2003. № 1.

45. Лавицкая М. И., Мельников А. В. Политико-правовые основы формирования элиты российского общества XVIII – начала XX веков // Среднерусский вестник общественных наук. 2015. № 1 (37).

46. Ларин С. Ю. // Аудиторские ведомости. 1998. № 4.

47. Ли А. С. Разграничение сделок представительства и посредничества // Законодательство и экономика. 1995. № 11-12.

48. Ломидзе О. Уступка права (цессия) // Российская юстиция. 1998. № 5.

49. Матвеев Г. К. О гражданском противоправном действии // Советское государство и право. 1955. № 3.

50. Михеева Л. Ю. Представительство прав и интересов подопечных // Современное право. 2001. № 7.

51. Наджарян Р. В. Проблемы обеспечения юридической силы документа в условиях применения информационных технологий // Правовые вопросы связи. 2010. № 1.

52. Невзгодина Е. Л. Основания добровольного представительства в современном гражданском праве России // Вестник Омского университета. Серия: Юридические науки. 2008. № 4.

53. Невзгодина Е. Л. Представительство как межотраслевой институт // Вестник Омского университета. Серия: Юридические науки. 2006. № 2.

54. Невзгодина Е. Л. Юридическая сущность и содержание полномочий представителя в гражданском праве // Вестник Омского университета. Серия «Право». Омск: изд-во ОмГУ. 2006. № 3/4 (8/9).

55. Невзгодина Е. Л. Структура представительства // Гражданские правоотношения и их структурные особенности: сб. уч. трудов. Вып. 39. Свердловск, 1975.

56. Невзгодина Е. Л. Гражданско-правовой статус представителя // Вестник Омского университета. Серия: Юридические науки. 2007. № 1.

57. Нерсесов Н. О. Понятие добровольного представительства в гражданском праве // Нерсесов Н. О. Избранные труды по представительству и ценным бумагам в гражданском праве. М., 2000.

58. Орлова А. И., Прудкова Д. В. Представительство: вопросы теории и практики // Арбитражная практика. 2006. № 5.

59. Основные направления деятельности по укреплению контроля за исполнением законодательства (о ценных бумагах в США) // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1999. № 9.

60. Поленина С. В. Комплексные правовые институты и становление новых отраслей права // Правоведение. 1975. № 3.

61. Пьянов Н. А. Консультации по теории государства и права. Тема «Система права» // Юридическая Россия: Федеральный правовой портал v. 2. 3. СПб, 2000. URL: <http://www.law.edu.ru/> (дата обращения: 05. 08. 2012).

62. Райхер В. К. Абсолютные и относительные права: Сб. науч. тр. // Известия экономического факультета Ленинградского политехнического института. Вып. 1 (XXV). Л., 1928.

63. Рецензия на монографию Зинченко С. А., Галова В. В. Представительство в гражданском и предпринимательском праве России / Северо-Кавказский юридический вестник. 2005. № 3.

64. Рясенцев В. А. Современное российское законодательство о не-действительных сделках // Советская юстиция. 1992. № 7-8.

65. Рясенцев В. А. Основания представительства в советском гражданском праве. // Ученые записки ВЮЗИ. М., 1948.

66. Рясенцев В. А. Условия и юридические последствия отказа в защите гражданских прав // Советская юстиция. 1962. № 9.

67. Савельев А. Б. Договор простого товарищества // Актуальные вопросы гражданского права. М., 1998.

68. Савина Н. Н. Договор поручения как основание возникновения представительства // Право и образование. 2009. № 4.

69. Санникова Л. В. Договоры о представительстве // Журнал российского права. 2004. № 4.

70. Скловский К. И. Множественность лиц в представительстве // Хозяйство и право. 1998. № 1.

71. Скловский К. И. Некоторые проблемы оспаривания в суде реализации имущества на торгах // Вестник Высшего Арбитражного суда РФ. № 9. 2001.

72. Скловский К. И. О последствиях совершения руководителем сделок вопреки интересам организации // Хозяйство и право. 1998. № 5.

73. Скловский К. И. Правомочие и полномочие в механизме возникновения гражданских прав // Хозяйство и право. 2004. № 11.

74. Стальгевич А. К. Некоторые вопросы теории социалистического права // Советское государство и право. 1957. № 2.

75. Степанов В. С. Договоры в сети «Интернет»: теория и практика // Цивилистические записки: международный сборник научных трудов. Вып. 2. М., 2002.

76. Суханов Е. А. Комментарий ГК РФ. Агентирование // Хозяйство и право. 1996. № 11.

77. Ткаченко Ю. Г. О соотношении содержательного и формального в понятии «правоотношение» // Труды ВЮЗИ. М., 1973. Т. XXXII.

78. Толстой Ю. К. Еще раз о правоотношении // Правоведение. 1969. № 1.

79. Томилин А. Ничтожные и оспоримые сделки: трудности правоприменительной практики // Хозяйство и право. 2013. № 8.

80. Тычинская Е. В. Последствия выхода за пределы полномочий лицом, реализующим функции единоличного исполнительного органа хозяйственного общества // Современное право. 2009. № 9.

81. Флейшиц Е. А. Соотношение правоспособности и субъективных прав // Вестник гражданского права. 2009. № 2.

82. Яковлев В. Ф. Отраслевая дифференциация и межотраслевая интеграция как основы системы законодательства // Правоведение. 1975. № 1.

83. Ярков В. Защита прав акционеров по Закону «Об акционерных обществах» с помощью косвенных исков // Хозяйство и право. 1997. № № 11-12.

6. Иностранная литература

1. Buchka Die Lehre vonder Stellvertretung bei Eingehung vonVertragen. Rostock, 1852.
2. Delamarre et Lepoitvi. Traite' the'orique et pratique de droit commercial, т. III и след. Pardessus «Cours de droit commercial», 5 изд. Т. II. № 546.
3. Fridman G. H. The Law of Agency. L. 1976.
4. Koschaker. Europa und das romische Recht. 1953. P. 170.
5. Malcolm. The Uniform Commercial Code inthe United States. 1963. P. 226.
6. Max Weber. Wirtschaft und Gesellschaft. 1956. P. 457.
7. Markesinis B. S. Munday R. J. AnOutline of the Law of Agency. L. 1979.
8. Murdoch J. R. The Law of Estate Agency and auctions. L. 1975.
9. Powell R. The Law of Agency. L. 1961.
10. Seawey W. A. Handbook of the Law of Agency. St. Paul, Minn. 1964.

Научное издание

Мельник Сергей Васильевич
Надтачаев Павел Валерьевич

**КОММЕРЧЕСКОЕ (ТОРГОВОЕ) ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Монография

Редактор Л. Т. Курбанова

Подписано в печать	13.03.2018	
Уч. -изд. л. 8,7		Формат 60x84 1/16
Тираж 45 экз.	Заказ № 1	Усл. печ. л. 9,2

*Редакционно-издательский отдел
Уфимского юридического института МВД России
450103, г. Уфа, ул. Муксинова, 2*

*Отпечатано в группе полиграфической и оперативной печати
Уфимского юридического института МВД России
450103, г. Уфа, ул. Муксинова, 2*