

Н.В. Власова

## КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ЕС: ТЕНДЕНЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению актуальных проблем правового регулирования отношений коммерческого представительства в Европейском Союзе. Автор выделяет характерные черты гармонизации и унификации частного права в ЕС, рассматривает основные документы в сфере регулирования коммерческого представительства: Директиву Совета ЕС от 18 декабря 1986 г. № 86/653/ЕЕС «О координации законодательства государств-членов в отношении независимых коммерческих агентов», Принципы европейского договорного права и Проект общей справочной схемы. Отмечается, что внутренние отношения коммерческого представительства в ЕС в основном опосредуются коммерческими агентскими договорами. Акцентируется внимание на создании в ЕС эффективного механизма защиты интересов коммерческого агента. В заключении формулируются основные тенденции правового регулирования отношений коммерческого представительства в Европейском Союзе на наднациональном уровне.

**Ключевые слова:** договор, вознаграждение, агент, принципал, коммерческий, представительство, гармонизация, унификация, директива, принципы.

Большую роль в создании единого правового пространства на территории Европейского Союза играет сближение национального законодательства государств-членов, осуществляемое посредством унификации и гармонизации права. Этот процесс, именуемый «европеизацией» частного права, связан с «постепенным вытеснением из правового поля ЕС национального права и его источников и заменой их обще-европейскими правовыми документами»<sup>1</sup>.

### **1. Гармонизация права в ЕС. Директива Совета 86/653/ЕЕС «О координации законодательства государств-членов в отношении независимых коммерческих агентов»**

Гармонизация законодательства государств-членов ЕС осуществляется прежде всего посредством принятия директив, что позволяет наиболее полным образом учесть национальные особенности правового регулирования. В ЕС «директива имеет обязательную силу для каждого государства-члена, которому она адресована, в отношении результата, которого требуется достичь»<sup>2</sup>, при этом законодатель каждого государства-члена ЕС самостоятельно выбирает форму и методы действий по имплементации директивы. Директивы намечают рамки, регламентируют основные положения, которым с большей или меньшей степенью конкретизации долж-

ны соответствовать правовые нормы, действующие в государствах-членах ЕС<sup>3</sup>, а источники регулирования в государствах остаются прежними.

Неодинаковые подходы, выработанные в правовом регулировании отношений представительства и опосредующих эти отношения договоров разнораспределенными правовыми актами государств-членов ЕС, совмещаются в наднациональном правовом регулировании Европейского Союза. Так, в рамках гармонизации норм о коммерческом представительстве в ЕС 18 декабря 1986 г. была принята Директива Совета 86/653/ЕЕС «О координации законодательства государств-членов в отношении независимых коммерческих агентов»<sup>4</sup> (далее — Директива ЕС 1986 г.), в нормах которой нашли отражение обобщенные положения законодательных актов, судебной практики, обычаев, договорной практики государств-членов ЕС<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> О формах и пределах конкретизации юридических норм интеграционных объединений в национальном законодательстве государств см. подробнее: Залоило М.В. Понятие и формы конкретизации юридических норм: дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2011. С. 99-102.

<sup>4</sup> OJ L 382. 31.12.1986 // <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1986:382:0017:0021:EN:PDF>. Перевод на русский язык см.: Дополнение 1. Директива (86/653 ЕЭС) совета ЕЭС от 18 декабря 1986 г. о координации законодательств государств-членов ЕЭС по вопросу о независимых торговых агентах // Типовой коммерческий агентский контракт МТП. Публикация № 644 / Серия: «Издания Международной торговой палаты». 2-е изд. На рус. и англ. языках. М., 2005. С. 47-55.

<sup>5</sup> Подробнее о положениях Директивы ЕС 1986 г. и ее отношении с законодательством государств-членов ЕС см.: Власова Н.В. Агентский договор в российском законодательстве и международной коммерческой практике // Журнал российского права. 2013. № 3. С. 100-109.

<sup>1</sup> Аносов М.А. Тенденции развития торгового права Европейского Союза: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2011. С. 3, 9.

<sup>2</sup> Белоусова О.В. Источники правового регулирования в рамках Европейского Союза: унификация международного частного права // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2011. № 6. С. 142.

Коммерческое агентирование в Директиве ЕС 1986 г. строится по модели договора поручения, то есть основывается на прямом представительстве, принятом в странах континентальной Европы. При этом была ограничена концепция агентирования, свойственная англо-американскому праву, которому чужда конструкция действий представителя «от имени представляемого», «от собственного имени». Несмотря на это Директива ЕС 1986 г. была имплементирована в правовую систему Великобритании (§ 1 и 3 ст. 22 Директивы). Коммерческим агентом согласно Директиве ЕС 1986 г. признается лицо, на которое в качестве независимого торгового посредника возлагается постоянная обязанность проводить переговоры по купле-продаже товаров для другого лица, именуемого принципалом, либо проводить переговоры и заключать сделки от имени и за счет принципала (§ 2 ст. 1).

Очевидно, что § 2 ст. 1 Директивы ЕС 1986 г. предусматривает наделение коммерческого агента в том числе и полномочиями по совершению исключительно действий фактического характера по поручению и от имени принципала, более того, такая деятельность предполагается<sup>6</sup>. Однако в ряде случаев коммерческий агент может быть уполномочен на совершение наряду с фактическими и юридических действий.

При регулировании прав и обязанностей сторон агентского договора Директива ЕС 1986 г. устанавливает в ст. 3 и 4 общее требование как для коммерческого агента, так и для принципала действовать лояльно и добросовестно. Коммерческий агент при осуществлении своей деятельности должен соблюдать интересы принципала. В числе конкретных обязанностей агента перечисляются обязанности надлежащим образом вести переговоры и в необходимых случаях заключать сделки в рамках предоставленных ему полномочий; передавать принципалу всю имеющуюся у него информацию; подчиняться разумным указаниям принципала.

Принципал, в свою очередь, обязан: предоставлять в распоряжение коммерческого агента необходимую документацию по соответствующим товарам; передавать агенту информацию, необходимую для исполнения агентского соглашения и извещать его в разумный срок, если объем операций станет значительно ниже того уровня, который, по мнению принципала, может быть достигнут агентом; информировать коммерческого агента в разумный срок о принятии, об отказе и о выполнении сделки, обеспеченной последним.

Возмездность согласно § 1 ст. 2 Директивы ЕС 1986 г. является одним из основных признаков агентского договора, поэтому она содержит детальные нормы о

<sup>6</sup> Коммерческий агент определяется в Директиве ЕС 1986 г. как посредник (intermediary).

порядке, сроке и условиях выплаты агентского вознаграждения, прекращении права на вознаграждение.

Также в Директиву ЕС 1986 г. включены предписания, предоставляющие коммерческому агенту право на получение возмещения по истечении срока действия агентского договора или в случае его прекращения по причинам, за которые он не отвечает. Подобное возмещение может быть предоставлено: 1) в качестве вознаграждения за привлеченную коммерческим агентом клиентуру, которая остается у принципала по окончании срока действия договора; 2) в качестве возмещения коммерческому агенту ущерба. Согласно § 1 ст. 17 Директивы ЕС 1986 г. для государств-членов ЕС предусмотрена альтернатива: они могут включить в свое законодательство правила о выплате вознаграждения агенту за привлеченную клиентуру (§ 2 ст. 17)<sup>7</sup> или правила о возмещении ему ущерба (§ 3 ст. 17)<sup>8</sup>.

Выплата коммерческому агенту вознаграждения после прекращения агентского договора за привлеченную клиентуру регулируется § 2 ст. 17 Директивы ЕС 1986 г. Коммерческий агент имеет право на вознаграждение в следующих случаях: 1) если он обеспечил принципалу новых клиентов или значительно расширил операции с клиентами, ранее бывшими у принципала, и последний имеет существенную прибыль от операций с этими клиентами, и 2) если выплата этого вознаграждения является справедливой исходя из всех условий, в частности, из размера комиссионных, которые агент теряет и которые связаны с операциями, осуществленными им с этими клиентами.

Ст. 18 Директивы устанавливает условия, при которых вознаграждение или возмещение ущерба, предусмотренные ст. 17, не подлежат выплате: 1) если принципал прекратил агентское соглашение в связи с несоблюдением по вине агента условий соглашения и такая вина агента оправдывает по национальному законодательству прекращение агентского соглашения без предупреждения; 2) если агент в одностороннем порядке прекратил соглашение и такое прекращение не вызвано виной принципала или достижением агентом определенного возраста, его немощью или болезнью, что не позволяло бы ему продолжать свою деятельность; 3) если, согласно договоренности с принципалом, агент уступает третьему лицу свои права и обязанности из соглашения.

<sup>7</sup> К примеру, такая норма включена в § 24 Федерального закона Австрии об отношениях с независимыми коммерческим представителями (агентами) 1993 г., ст. 1751 Гражданского кодекса Италии 1942 г., ст. 28 Закона Финляндии о коммерческих агентах 1992 г., ст. 9 Закона Греции о коммерческих агентах 1991 г.

<sup>8</sup> Такое правило, в частности, включено в ст. L. 134-12 Французского торгового кодекса 2000 г.



Нормы Принципов ЕДП регулируют, помимо прочего, полномочия представителя (по прямому представительству) или другого посредника (по косвенному представительству)<sup>16</sup> вступать в юридически обязательные для представляемого им лица отношения по договору с третьим лицом.

Глава Принципов ЕДП о полномочиях представителей применяется равным образом к общегражданскому и коммерческому представительству и регулирует внешние отношения представительства (между представляемым и представителем с третьим лицом). Принципы ЕДП содержат общие положения договорного права, в то время как внутренние отношения представительства (между представителем и представляемым) регулируются отдельными видами договоров, поэтому закрепленное в Принципах регулирование только внешних отношений представительства видится вполне оправданным.

В документе нашла отражение традиция континентальной системы права о разграничении представительства на прямое и косвенное (ст. 3:102).

В случае, когда представитель действует от имени представляемого, применяются правила раздела о прямом представительстве. При этом представитель может действовать как от имени поименованного представляемого, так и от имени непоименованного представляемого (как это принято в странах англо-американского права): не имеет значения, будет ли личность представляемого раскрыта в момент осуществления действий представителем или позднее.

Действия представителя в рамках полномочий обязывают представляемого и третье лицо в отношениях друг с другом (ст. 3:202), однако если представитель вступает в договор от имени представляемого, чья личность должна быть раскрыта позднее, но не раскрывает личности представляемого в ответ на просьбу третьего лица в разумный срок, представитель сам становится обязанным по договору (ст. 3:203).

Принципы ЕДП регулируют отношения третьего лица с неуполномоченным представителем. При этом ст. 3:204:2 Принципов под влиянием англо-американского права и норм ст. 16 Женевской конвенции 1983 г. закрепляет строгие правила об ответственности не-

---

толкования, условий договоров, исполнения и последствий неисполнения договоров, полномочия представителей, особые средства правовой защиты в случае неисполнения договора, множественность сторон, уступку требования и перевод долга, зачет требований, исчисление сроков исковой давности, начисление процентов и др.

<sup>16</sup> В тексте Принципов ЕДП на английском языке используется различная терминология применительно к прямому и косвенному представительству. В первом случае употребляется термин «agent» и «representation», во втором — «intermediary».

полномоченного представителя перед третьим лицом в случае отсутствия одобрения его действий со стороны представляемого: неуполномоченный представитель должен возместить третьему лицу убытки таким образом, чтобы третье лицо оказалось в том же положении, в каком оно находилось бы, если бы представитель действовал в строгом соответствии со своими полномочиями. Данное положение не применяется, если третье лицо знало или не могло не знать об отсутствии у представителя таких полномочий.

Кроме того, глава Принципов ЕДП о полномочиях представителей (раздел о прямом представительстве) включает и такие правила, которые, по большому счету, относятся скорее к внутренним отношениям представительства (правила о сроке действия полномочий по прямому представительству, субпредставительстве, конфликте интересов), однако закрепление соответствующих норм в Принципах ЕДП вызвано стремлением защиты прав третьих лиц от возможных злоупотреблений. К тому же замещение представителя субпредставителем, а также общее правило о недопущении конфликта интересов признаются в подавляющем большинстве национальных правовых систем как континентальной, так и англо-американской систем права.

Представляется, что раздел о прямом представительстве Принципов ЕДП в большей степени отражает влияние континентальной правовой системы, что выражается прежде всего в его названии, а также в наделении представителя полномочиями действовать от имени представляемого. Однако сохраняется и влияние англо-американской системы права: это касается, в частности, правил о наделении представителя полномочиями и об ответственности неуполномоченного представителя. Нормы Принципов ЕДП во многом строятся на основе положений Женевской конвенции 1983 г., к примеру, о наделении представителя полномочиями, о косвенном представительстве, об ответственности неуполномоченного/мнимого представителя. В свою очередь, нормы Принципов ЕДП о конфликте интересов и субпредставительстве были восприняты разработчиками раздела о полномочиях представителей Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА<sup>17</sup>.

В случаях, когда посредник действует в соответствии с указаниями и в интересах, но не от имени представляемого, или когда третье лицо не знает и не имеет оснований предполагать, что посредник выступает в качестве представителя, применяются нормы раздела Принципов ЕДП о косвенном представительстве. Во втором случае определяющее значение имеет осведомленность третьего лица о действиях посредника от соб-

---

<sup>17</sup> См.: Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010 / пер. с англ. А.С. Комарова. М.: Статут, 2013.



ственного имени, что обусловлено влиянием системы англо-американского права.

Отметим, что раздел Принципов ЕДП, регулирующий косвенное представительство, во многом корреспондирует нормам п. 2 ст. 13 Женевской конвенции 1983 г., поскольку содержит положения, согласно которым в случае неисполнения посредником своих обязательств перед представляемым или третьим лицом последние наделяются правом осуществить в отношении друг друга права, приобретенные посредником (ст.ст. 3:302, 3:303).

Термин «посредник» (intermediary), употребляемый в рассматриваемом разделе, не означает, что это лицо наделяется полномочиями исключительно по осуществлению действий фактического характера в интересах представляемого. Он призван отразить различие между прямым и косвенным представительством, выражающееся в том, что в последнем случае отношений представительства в строгом смысле слова не возникает.

В случае, когда посредник действует на основании указаний и в интересах, но не от имени представляемого или на основании указаний представляемого, но третье лицо об этом не знает и не имеет оснований это предполагать, посредник и третье лицо становятся обязанными по отношению друг к другу (ст. 3:301:1).

Таким образом, конструкция косвенного представительства в трактовке Принципов ЕДП охватывает два случая: 1) нераскрытое представительство, когда посредник наделяется обязанностью не раскрывать третьему лицу существование представляемого, а третье лицо не знает и не имеет разумных оснований предполагать, что посредник действует в этом качестве; 2) действия посредника в качестве комиссионного агента по модели континентальной системы права на основании указаний и в интересах, но не от имени представляемого, при этом представляемый не наделяет посредника обязанностью не раскрывать свое существование перед третьим лицом.

Первый случай, видимо, имеет много общего с доктриной нераскрытого принципала в англо-американском праве. Однако основное отличие Принципов ЕДП в регулировании косвенного представительства по модели нераскрытого принципала от англо-американского регулирования заключается в определении лиц, обязанных по договорам, заключенным посредником с третьим лицом. В англо-американском праве признается общее правило, согласно которому нераскрытый принципал и третье лицо могут в любой момент предъявлять к друг другу требования, вытекающие из договора, заключенного посредником с третьим лицом. В Принципах ЕДП представляемый и третье лицо наделяются таким правом только в строго определенных случаях: 1) при несостоятельности посредника, 2) при

существенном неисполнении со стороны посредника в отношении представляемого или третьего лица<sup>18</sup>.

### **3. Новый этап в развитии частного права ЕС. Проект общей справочной схемы**

Проект общей справочной схемы (далее также — DCFR) знаменует собой новый этап в развитии европейского частного права и содержит общие положения договорного права, нормы, относящиеся к отдельным видам договоров, а также к внедоговорным обязательствам.

Как отмечает один из разработчиков DCFR Кристиан фон Бар, этот документ предназначен для обращения к нему законодателей ЕС и национальных законодателей государств-членов ЕС, судей Суда ЕС и национальных судов, включая третейских судей, с целью нахождения общепринятого решения поставленной проблемы. Также Общая справочная схема может быть использована сторонами трансграничных или внутренних контрактов, которые могут включить положения этого документа в свой контракт. Дело в том, что DCFR устанавливает независимый режим регулирования договорных отношений в дополнение к правовым системам государств-членов ЕС, к которому могут обращаться стороны трансграничных договоров. В случае, если Общая справочная схема будет выбрана сторонами трансграничного договора в качестве подлежащего применению права, то она может применяться в качестве общепризнанных принципов и норм международного права<sup>19</sup>.

С разработкой Проекта общей справочной схемы в ЕС наметился переход к созданию системного и полного регулирования внутренних и внешних отношений коммерческого представительства. В DCFR включены общие положения о представительстве, одинаково применимые к общегражданскому и коммерческому представительству (Глава 6 Книги II), а также положения об отдельных видах договоров, опосредующих внутренние отношения представительства: о договоре поручения, в основном ориентированном на регулирование общегражданского представительства (договор поручения, Часть D Книги IV), а также о коммерческом агентском договоре (Часть E Книги IV).

<sup>18</sup> См. подробнее об этом: Bush D. Indirect Representation and the Lando Principles. An analysis of Some Problem Areas from the Perspective of English Law // [http://frontpage.cbs.dk/law/commission\\_on\\_european\\_contract\\_law/literature.htm](http://frontpage.cbs.dk/law/commission_on_european_contract_law/literature.htm).

<sup>19</sup> См. подробно о принятии, целях и путях применения Проекта общей справочной схемы: Christian von Bar. A Common Frame of Reference for European Private Law — Academic Efforts and Political Realities // Electronic Journal of Comparative Law, vol. 12.1 (May 2008), <http://www.ejcl.org>.

Общие положения о представительстве представляют собой регулирование внешних отношений представителя. Эти нормы DCFR основаны преимущественно на положениях главы 3 о полномочиях представителей Принципов ЕДП<sup>20</sup>. Сфера их регулирования затрагивает законное и добровольное представительство.

Под представителем в DCFR понимается лицо, уполномоченное по поручению представляемого непосредственным образом влиять на юридический статус последнего в отношениях с третьими лицами (ст. II. — 6:102). Такая широкая формулировка представительства позволяет охватить воспроизведенное в ст. II. — 6:105, II. — 6:108, II. — 6:106 разграничение прямого и косвенного представительства. Представитель может действовать от имени представляемого, а также от собственного имени, при этом определяющее значение имеет тот факт, как воспринимает действия представителя третье лицо.

В ст. II. — 6:105 DCFR закрепляются нормы о прямом представительстве. Если представитель действует от имени представляемого или иным образом, демонстрируя перед третьим лицом свое намерение влиять на юридический статус представляемого, и в пределах предоставленных ему полномочий, его действия порождают юридические последствия непосредственно для представляемого и третьего лица, как если бы представляемый сам вступил в отношения с третьим лицом. Между представителем и третьим лицом правоотношение не возникает. Однако если представитель действует от имени представляемого, чья личность должна быть раскрыта позже, но не раскрывает личность представляемого в течение разумного времени по просьбе третьего лица, представитель сам становится обязанным перед третьим лицом (ст. II. — 6:108).

В ст. II. — 6:106 содержатся нормы о косвенном представительстве. Если представитель, несмотря на предоставленное ему полномочие, действует от собственного имени или иным образом, демонстрируя перед третьим лицом отсутствие намерения влиять на юридический статус представляемого, его действия порождают юридические последствия непосредственно для представителя и третьего лица, как если бы представитель действовал самостоятельно.

Правила о договоре поручения включены в Часть D Книги IV DCFR. Сфера регулирования Части D охватывает договоры и иные юридические акты, по кото-

рым лицо (агент) уполномочено по поручению другого лица (принципала):

1) заключить договор между принципалом и третьим лицом, а также иным образом непосредственно влиять на правовой статус принципала в отношениях с третьим лицом;

2) заключить договор с третьим лицом или совершить иной юридический акт в отношениях с третьим лицом в интересах принципала, но таким образом, что агент, а не принципал становится стороной соответствующего договора или иного юридического акта;

3) совершить действия, способствующие или влекущие заключение договора между принципалом и третьим лицом или иного юридического акта, порождающего правовые последствия для принципала в отношениях с третьим лицом.

Нормы DCFR о договоре поручения, как представляется, призваны объединить конструкции договоров поручения и комиссии. Поручение может быть дано на прямое представительство (агент действует от имени принципала или иным образом, демонстрируя свое намерение влиять на правовой статус принципала), а также на косвенное представительство (агент действует от собственного имени или иным образом, демонстрируя отсутствие намерения влиять на правовой статус принципала).

Таким образом, Часть D применяется к трем типам ситуаций:

1) действиям агента по выполнению поручения на прямое представительство;

2) действиям агента по выполнению поручения на косвенное представительство;

3) брокерской или иной аналогичной деятельности, в ходе которой агент не заключает договоры и не совершает иные юридические акты в интересах принципала, но совершает действия, ведущие или способствующие заключению договоров между принципалом и третьим лицом или совершению иных юридических актов, которые могут влиять на правовой статус принципала в отношениях с третьим лицом (например, деятельность агентов по продаже недвижимости).

Стороны договора поручения именуется агентом и принципалом. Как отмечают разработчики DCFR, в Части D не употребляется термин «представитель» (representative), поскольку ее сфера регулирования охватывает и прямое, и косвенное представительство. В данном случае можно было использовать термин «мандатарий» (mandatary), однако этот термин применим в основном к безвозмездным правоотношениям и к тому же довольно редко употребляется в обычном лексиконе. Употребление двойных понятий «представитель или посредник» (representative or intermediary), равно как и понятий «представитель

<sup>20</sup> См. схему соответствия норм Принципов ЕДП и DCFR, подготовленную Д. Смитом при участии С. Суонна в полном издании DCFR с комментариями и иллюстрациями: Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition. Volume 6. Munich: Sellier. European Law Publishers, 2009. P. 5745-5754.

и брокер» (representative or broker) представлялось как чрезмерное нагромождение и могло усложнить восприятие норм о договоре поручения. В этом случае в качестве наиболее удобного варианта был выбран термин «агент» (agent). Дело в том, что понятие «агент» имеет общий характер и распространяется на все категории лиц, действующих в интересах других лиц. Часть D о договоре поручения DCFR применяется к определенному типу агентов, уполномоченных на совершение действий в соответствии с поручением на прямое или косвенное представительство, а также к агентам, действующим по типу брокеров или посредников. Объединяющим началом в данном случае служит вовлечение агента в отношения по заключению договоров или совершению иных юридических действий.

Коммерческий агентский договор регулируется положениями Глав 2 и 3 Части E Книги IV, которые базируются на положениях Директивы ЕС 1986 г. (в частности возмещение ущерба в связи с прекращением договора без предварительного уведомления, вознаграждение за привлеченную клиентуру), однако содержат более детальные и конкретизированные положения о правах и обязанностях коммерческого агента и принципала, которые могут быть использованы сторонами в качестве образца при составлении коммерческого агентского договора.

Определение коммерческого агента согласно правилам Главы 3 соответствует пониманию термина «коммерческий агент», предложенному Директивой ЕС 1986 г. В то же время сфера действия коммерческого агентирования в Проекте общей справочной схемы значительно расширена. Глава 3 применяется к договорам, по которым одна сторона (коммерческий агент) обязуется действовать на постоянной основе в качестве независимого посредника, вступая в переговоры или заключая договоры по поручению другой стороны (принципала), а принципал обязуется выплачивать коммерческому агенту вознаграждение.

Коммерческий агент, исходя из содержания DCFR, призван действовать прежде всего как посредник, продвигая товары и услуги принципала на рынок. Этот вывод следует из положений ст. 3:101, в тексте которой на английском языке коммерческий агент определяется как «self-employed intermediary» (независимый посредник). Кроме того, предполагается, что коммерческий агент уполномочен в первую очередь на совершение действий фактического характера в интересах принципала (изучение рынка, привлечение покупателей, вступление в переговоры относительно заключения договоров, согласование условий договоров принципала с третьими лицами), а обозначение его как посредника имеет целью уточнение того

обстоятельства, что действия коммерческого агента должны способствовать заключению договоров между принципалом и третьими лицами. В ст. 3:201 DCFR специально оговорено, что возможность заключения коммерческим агентом договоров в интересах принципала должно быть предусмотрено в указаниях, данных ему принципалом. Кроме того, коммерческий агент всегда действует как независимый посредник (т.е. не является работником принципала по трудовому договору), но действует в интересах, по поручению и для принципала<sup>21</sup>.

DCFR не содержит норм относительно совершения коммерческим агентом действий от имени принципала или от собственного имени, хотя такие нормы содержатся в общих положениях о представительстве и Части D о договоре поручения. Кроме того, нормы о договоре поручения применимы и к деятельности коммерческого агента. Следовательно, правомерен вывод о том, что коммерческий агент также может выступать от имени принципала или от собственного имени.

В целом другие правила о коммерческом агентировании в DCFR корреспондируют соответствующим положениям Директивы ЕС 1986 г., однако они изложены по сравнению с Директивой более детальным образом, например, это касается обязанности агента по предоставлению информации принципалу. Новым положением по сравнению с Директивой ЕС 1986 г. является требование об отчетности агента перед принципалом, а также правила о делькредере.

Проект общей справочной схемы содержит обширный блок правил об условиях и моменте возникновения права на агентское вознаграждение, сроке, расчете и порядке его выплаты, включает нормы, направленные на защиту интересов коммерческих агентов: в частности, правила о невозможности отменить или изменить соглашением сторон положения статей о выплате агентского вознаграждения.

Таким образом, сфера коммерческого агентирования в ЕС представляет собой редкий пример успешной гармонизации и унификации.

Как представляется, к основным направлениям развития правового регулирования коммерческого представительства в ЕС можно отнести следующее.

- 1) Отношения коммерческого представительства имеют внутреннее и внешнее выражение. Исходя из содержания унифицированных норм ЕС, регулирующих эти отношения, целесообразно именовать стороны внутренних отношений коммерческого представительства принципалом и коммер-

<sup>21</sup> Модель деятельности коммерческого агента в качестве независимого посредника опирается на правила Директивы ЕС 1986 г.

ческим агентом. Дело в том, что термины агент и принципал известны большинству национальных право порядков как континентальной, так и англо-американской систем права и могут широко толковаться, являются универсальными.

- 2) Внутренние отношения коммерческого представительства носят обязательно возмездный характер. Вознаграждение коммерческого агента обусловлено наступлением желаемой для принципала цели.
- 3) Коммерческий агент действует в отношении с принципалом как самостоятельное (независимое) лицо в рамках осуществления профессиональной деятельности, т.е. он не состоит в трудовых отношениях с принципалом.
- 4) Внутренние отношения коммерческого представительства носят длящийся характер.
- 5) Коммерческий агент является профессиональным коммерсантом и представляет в интересах предпринимателей, способствуя продвижению их товаров и услуг на определенные территории.
- 6) Для регулирования коммерческого представительства в ЕС характерно выделение двух видов этих правоотношений в зависимости от роли коммерческого агента во взаимоотношениях основного коммерсанта (принципала) и тех третьих лиц, которым он заинтересован продать свои товары (услуги): прямое и косвенное коммерческое представительство.
- 7) Как правило, внутренние отношения коммерческого представительства опосредуются коммерческими агентскими договорами. Конструкция коммерческого агентского договора в ЕС подразумевает возможность совершения коммерческим агентом во исполнение поручения принципала юридических действий, т.е. действий, непосредственно или опосредованно влияющих на правовой статус принципала (заключение договоров). Также его функции могут включать наряду с совершением

юридических действий совершение и иных действий, фактического характера, ведущих или способствующих заключению договоров в интересах принципала с третьим лицом. Кроме того, коммерческий агент может быть уполномочен на совершение исключительно действий фактического характера.

- 8) Международная коммерческая практика предъявляет строгие требования к регулированию прав и обязанностей сторон коммерческого агентского договора. В качестве основных обязанностей сторон выступают обязанности по лояльному и добросовестному сотрудничеству, предоставлению необходимой информации, надлежащему ведению торговых книг и предоставлению выписок из них, соблюдению конфиденциальности. Коммерческий агент обязан действовать в соответствии с полученными от принципала инструкциями, но в силу специфики своей профессии и предполагаемого накопленного опыта, навыков и знаний вправе при определенных обстоятельствах отступить от указаний принципала. Кроме того, коммерческий агент обязан предоставлять принципалу отчет о ходе выполнения его поручения. В свою очередь, поскольку внутренние отношения коммерческого представительства носят возмездный характер, а их стороны являются предпринимателями, принципал обязан уплатить коммерческому агенту вознаграждение. Вознаграждение выплачивается как со сделок, заключенных во время действия коммерческого агентского договора, так и со сделок, заключенных после его прекращения, если они были заключены в основном благодаря деятельности коммерческого агента во время существования коммерческого агентского договора. Кроме того, коммерческий агент имеет право на возмещение убытков, а также на вознаграждение за привлеченную клиентуру в случае прекращения коммерческого агентского договора.

#### Библиографический список:

1. Аносов М.А. Тенденции развития торгового права Европейского Союза: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2011.
2. Белоусова О.В. Источники правового регулирования в рамках Европейского Союза: унификация международного частного права // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2011. № 6.
3. Власова Н.В. Агентский договор в российском законодательстве и международной коммерческой практике // Журнал российского права. 2013. № 3.
4. Власова Н.В. Международный институт по унификации частного права (УНИДРУА) // Проблемы унификации международного частного права: монография / отв. ред. А.Л. Маковский, И.О. Хлестова. М., 2012.
5. Директива Совета 86/653/ЕЕС «О координации законодательства государств-членов в отношении независимых коммерческих агентов» // OJ L 382. 31.12.1986 // <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1986:382:0017:0021:EN:PDF>





