

<https://doi.org/10.5281/zenodo.3896547>

УДК 347.732

**Литвина В.С.**

*Литвина Виктория Сергеевна*, Самарский государственный экономический университет, 443090, Россия, г. Самара, ул. Советской Армии, 141. E-mail: Viking\_just07@mail.ru

## **Некоторые вопросы определения и согласования условий о вознаграждении по агентскому договору: российское право и зарубежный опыт**

**Аннотация.** В статье рассмотрены некоторые вопросы, возникающие при определении и согласовании условий агентского договора о вознаграждении: в частности, о том, является ли условие о вознаграждении существенным, о том, каким образом возможно согласование данного условия в тексте договора, а также о возможности установления зависимости агентского вознаграждения от действий третьих лиц и от положительного результата.

**Ключевые слова:** агентский договор, условие договора, агентское вознаграждение, законодательство об агентском договоре.

**Litvina V.S.**

*Litvina Victoria Sergeevna*, Samara State Economic University, 443090, Russia, Samara, Sovetskoi Armii st., 141. E-mail: Viking\_just07@mail.ru

## **Some issues of determining and agreeing on terms of remuneration under an agency agreement: Russian law and foreign experience**

**Abstract.** The article discusses some issues that arise when defining and agreeing on the terms of an agent's agreement on remuneration: in particular, on whether the condition on remuneration is significant, how it is possible to agree on this condition in the text of the agreement, and also on the possibility of establishing the dependence of the agent remuneration from the actions of third parties and from a positive result.

**Key words:** agency agreement, contract terms, agency fees, legislation on agency agreements.

**А**гентский договор, получивший распространение в англо-американском праве, является сравнительно новым для отечественной правовой системы. Формирование новых институтов и общественных отношений в постсоветский период рыночных преобразований в России потребовало и новых шагов в плане их юридического оформления. К числу таких институтов относится и институт агентирования. В на-

стоящее время в условиях рыночной экономики модель правоотношений, строящаяся на основе договора агентирования, получила широкое распространение среди участников хозяйственного оборота.

Не удивительно, что на фоне общественно-экономических изменений и после введения Главы 52 в ГК РФ, стали появляться узкоспециальные научные исследования. В работах Шапошникова В.В., Поповой Е.В., Шаповаленко А.С. рас-

смаатриваются такие вопросы, как место агентского договора в системе договоров, в системе сделок, агентский договор в сравнительно-правовом аспекте и др. Отдельные аспекты агентских правоотношений затрагивались в научных исследованиях Егорова А.В., Карпычева М.В., Свиридова К.С., Абраменковой И.Г., Степанова Д.И. За последнее десятилетие появился ряд диссертационных исследований, посвященных проблематике агентского договора. Это научные работы Евшиной Ю.А., Масловой В.А., Пак М.З., Пузыревой А.Н., Ремишевой О.В.

Анализ научной литературы по проблематике агентского договора показывает, что тема остается востребованной, она еще недостаточно раскрыта, требует более детального изучения. Этим определяется актуальность изучения различных аспектов агентского договора, в частности, вопросов, возникающих при определении и согласовании условий агентского договора о вознаграждении.

Агентирование, будучи многофункциональной договорной конструкцией, позволяет субъектам наиболее точно выразить свою волю, и при этом учесть специфику конкретной области правоотношений. Вместе с тем между сторонами агентских правоотношений – принципалом и агентом – нередко возникают споры относительно предмета их взаимодействия. Об этом свидетельствуют многочисленные судебные разбирательства, инициируемые субъектами агентирования. Анализ судебной практики демонстрирует, что наибольшее количество споров связано с вопросами выплаты вознаграждения агенту за осуществленные в пользу принципала действия юридического и фактического характера. Предметом обсуждений и разногласий выступают, как правило, такие проблемы, как основание возникновения права агента на вознаграждение, порядок, размеры и сроки его выплаты.

Гражданский кодекс Российской Федерации определяет агентский договор как сделку, в рамках которой агент обязуется за вознаграждение совершать по

поручению принципала юридические и иные (фактические) действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет последнего [3]. Буквальное толкование представленной нормы позволяет сделать вывод об установлении законодателем презумпции возмездности договора агентирования. Иными словами, за совершенные в рамках договора действия агент может рассчитывать на вознаграждение независимо от того, имеется в договоре соответствующее условие или нет. В этой связи вознаграждение агента не относится к существенным условиям договора, что находит подтверждение и в судебной практике. Так, нередко юридические и иные действия, которые должен совершить агент по поручению принципала за вознаграждение, признаются судом единственным условием агентского договора, необходимым для признания последнего заключенным [4].

Однако, встречается в судебной практике и противоположная позиция, когда условия об агентском вознаграждении и агентских отчетах признаются существенными, а договоры при отсутствии таких условий – незаключенными [5]. Отметим, что это скорее единичные случаи. Но, как известно, смысл правовой нормы в зависимости от контекста конкретных правоотношений может иметь не один вариант толкования. Кроме того, судьям предоставляется возможность принимать решение по своему внутреннему убеждению.

Учитывая данные обстоятельства, а также тот факт, что возмездный характер деятельности агента отражает предпринимательскую природу рассматриваемых отношений, полагаем, что условия о вознаграждении следует согласовывать при заключении договора. Стоит отметить, что нормы российского законодательства, регулирующие агентские правоотношения, не устанавливают каких-либо особых правил по вопросу агентского вознаграждения. В нормах о комиссии и поручении не раскрывается вопрос о том, какие именно обстоятельства могут служить основанием возникновения у агента

права на получение вознаграждения, а также ничего не упоминается о порядке его выплаты. Ст. 1006 ГК РФ и вовсе предлагает сторонам ориентироваться на условия заключенного ими договора. В случае же если условие о вознаграждении, не являясь существенным, отсутствует в договоре, законодатель предписывает сторонам исходить из рыночных цен, установленных за аналогичные товары и услуги.

Данная норма косвенно, но всё же свидетельствует о том, что условие о форме и размере вознаграждения не является существенным для агентского договора. Кроме того, следует принимать во внимание позицию высших судов, выраженную по данному вопросу, в соответствии с которой отсутствие в тексте договора упоминания о цене, о порядке и способе её определения само по себе не означает, что договор не имеет юридического действия [7]. Таким образом, отсутствие условия о форме и размере вознаграждения не лишает агентский договор его правовой природы и не может являться критерием определения его как заключенного.

Однако, субъекты агентирования, осознавая возможные риски, часто всё же считают необходимым согласовывать условия о вознаграждении. В данном вопросе законодатель ограничивает сторон агентского договора лишь тем, чтобы содержание данного условия в целом не противоречило презумпции возмездности агентского договора, установленной законом. При возникновении споров, связанных с выплатой агентского вознаграждения по договору, разрешение вопроса о правомерности согласования того или иного условия о цене в основном является прерогативой судебной власти.

Отметим, что судебная практика при разрешении данной категории дел чаще оказывается на стороне агента. Полагаем, это связано с императивным характером нормы, устанавливающей обязанность принципала выплатить агенту вознаграждение. Условия договора, формально предусматривающие агентское вознагра-

ждение, но фактически снимающие с принципала данную обязанность и лишаящие агента права на вознаграждение, соразмерное характеру его деятельности, признаются ничтожными. В качестве примера можно привести условие, предусматривающее право принципала снизить размер вознаграждения до одного рубля в месяц в случае, если агент каким-либо образом нарушит установленные договором обязательства. Во-первых, очевидно, что такая цена договора значительно ниже рыночной. Во-вторых, фактически это снимает с принципала обязанность оплачивать услуги агента, а сам агентский договор становится безвозмездным, что, безусловно, идет в разрез с действующим законодательством [10]. С данными выводами суда трудно не согласиться. Представляется, что установление в агентском договоре подобного условия изначально неправомерно, поскольку противоречит принципу добросовестности поведения участников гражданского оборота.

Проблемным при согласовании условий об агентском вознаграждении является вопрос о возможности установления зависимости права агента на получение вознаграждения от поступления принципалу денежных средств от третьих лиц по сделке, заключенной агентом от имени принципала во исполнение поручения. С одной стороны, подобное условие представляется весьма удобным и выгодным принципалу. В то же время договор, в котором право агента на вознаграждение поставлено в зависимость от действий третьих лиц, вряд ли можно считать законным. Неисполнение третьим лицом обязательств перед принципалом по договору, заключенному между ними при участии агента, не освобождает принципала от обязанности оплатить агенту посреднические услуги. Дело в том, что доподлинно неизвестно, исполняют третьи лица свои обязательства перед принципалом или нет. Невозможно однозначно утверждать, что исполнение обязательств по договору непременно осуществится. Поэтому предусмотреть в договоре такое

условие – значит допустить возможность возникновения ситуации, при которой агент, совершив во исполнение поручения принципала все необходимые действия, вовсе не получит вознаграждения [6]. Представленная позиция судов представляется справедливой и вполне обоснованной.

При этом в юридической литературе распространено мнение о том, что по природе агентского договора агент должен получать вознаграждение не только за так называемые успешные, состоявшиеся сделки, но и за отвергнутые принципалом оферты, полученные им при посредничестве агента, а также за сделки, которые прекратились не по вине агента [9]. Закрепление указанного условия в договоре способствовало бы защите интересов агента, добросовестно совершившего в рамках поручения принципала все необходимые действия, а также гарантировало бы его право на соразмерное вознаграждение за проделанную работу. В перспективе представленная позиция, на наш взгляд, в рамках модернизации правового регулирования агентских правоотношений может быть закреплена и на законодательном уровне в качестве правовой нормы.

В рамках отдельных видов агентских правоотношений, в силу их специфики, весьма затруднительной является предварительная проверка качества услуг, оказанных агентом. Показательным примером могут служить правоотношения между двумя юридическими лицами, в рамках которых осуществляется оказание юридических услуг по агентскому договору (составление агентом от имени принципала всякого рода заявлений и обращений в судебные и иные государственные органы). Объективно оценить качество оказанных юридических услуг практически невозможно, особенно учитывая тот факт, что отрицательный для принципала результат вовсе не является индикатором качества данного вида услуг.

В связи с этим не менее интересным представляется вопрос о возможности

фигурирования в агентских правоотношениях так называемого «success fee» (вознаграждения за успех). Речь идет об условии договора, которое бы ставило в зависимость возникновение права агента на получение вознаграждения от достигнутого им результата.

Отметим, что Конституционный суд РФ не признает гонорары за успех законными [8]. Однако, некоторые авторы, разделяя особое мнение судьи А. Л. Кононова, указывают, что согласование условия о гонораре успеха соответствует принципу свободы договора и никак не противоречит действующему законодательству [1].

На наш взгляд, такая позиция представляется необоснованной, не учитывающей в полной мере специфику агентирования. Так, по нашему мнению, следует согласиться с точкой зрения А. Н. Пузыревой, отмечающей, что сомнительность включения в агентский договор условия о гонораре успеха обусловлена не столько запретом, содержащимся в Постановлении Конституционного суда РФ, сколько самой природой агентских правоотношений [9]. Агент не оказывает принципалу услуги, которые в итоге необходимы последнему: функции агента сводятся к осуществлению посреднических действий в интересах принципала с целью получения определенного положительного результата. Необходимый принципалу конечный полезный эффект будет достигнут лишь при исполнении контрагентами своих обязательств перед принципалом по сделке, заключенной при посредничестве агента. Получается, результат зависит от действий третьих лиц, поэтому установление прямой связи между возникновением права агента на вознаграждение и неким положительным результатом допустимо лишь в том случае, если под этим самым положительным результатом в рамках агентских правоотношений понимать надлежащее совершение агентом юридических и иных действий по поручению принципала. В связи с этим в целях дополнительной защиты интересов принципала некоторые правове-

ды рекомендуют отредактировать ст. 1006 ГК РФ, предусмотреть в ней, что принципал уплачивает вознаграждение агенту лишь в том случае, если услуги агента оказаны надлежащим образом, надлежащего качества [1]. Однако, такое условие не следует отождествлять с условием о «гонораре успеха», описанным выше, поэтому очевидно, что последнее не может быть применимо к агентскому договору в общепринятом значении.

В России агентскому вознаграждению посвящена одна статья ГК РФ, самого общего характера, регулятивный смысл которой сводится по сути к установлению той самой презумпции возмездности. Более детально порядок и условия выплаты вознаграждения законодатель предлагает принципалу и агенту определить непосредственно в договоре. На наш взгляд, отсутствие нормативной конкретики, преимущественно отсылочный способ регулирования отдельных аспектов агентских правоотношений, в том числе и вопросов об агентском вознаграждении, даже при условии всесторонней доктринальной разработанности проблемы и гибкости судебной практики будут негативно влиять на правоприменение и вызывать большое количество вопросов среди субъектов агентирования. Очевидно, что российское законодательство об агентском договоре не проработано на должном уровне, и в целях определения направления его совершенствования в части регулирования отдельных аспектов договорных отношений, на наш взгляд, следует обратиться к зарубежному, в частности, европейскому опыту правового регулирования агентирования.

Стоит отметить, что в Европе само по себе незаключение агентом сделки с третьим лицом не является основанием утраты его права на вознаграждение. Агент по европейскому законодательству должен совершать сделки лишь в порядке исключения, по особому поручению. Надлежащим исполнением обязательств, а значит и основанием возникновения права агента на вознаграждение считается совершение агентом всех необходи-

мых фактических действий. В случаях же, когда агент по договору уполномочен заключать сделки, перечень оснований для выплаты агентского вознаграждения весьма детально установлен на нормативном уровне.

Представляется, что раскрытие оснований для выплаты агентского вознаграждения на законодательном уровне положительно сказывается на регулировании агентских правоотношений: таким образом не только защищаются интересы принципала, но и учитываются интересы агента, который своими действиями лично способствовал достижению результата. Принимая во внимание тот факт, что российский агентский договор априори предусматривает совершение агентом юридических действий, как правило - сделок, отсутствие в законодательстве четких оснований для возникновения права агента на вознаграждение, представляется существенным пробелом, вызывающим на практике вопросы о том, от чего вознаграждение агента должно зависеть.

Заслуживает внимания ещё одна, не присущая российскому праву позиция, отраженная в законодательстве европейских стран. Речь идет о праве агента на получение вознаграждения по истечении срока действия агентского договора или по его прекращению по обстоятельствам, не зависящим от агента. Так, если по окончании срока действия агентского договора принципал продолжает получать выгоду от сотрудничества с третьими лицами, сложившегося благодаря посреднической деятельности агента, последний имеет право на получение вознаграждения.

Аналогичное правило действует и в тех случаях, когда сделка, подготовленная агентом, заключена принципалом уже за пределами срока действия агентского договора. Таким образом здесь право агента на вознаграждение не обусловлено действием агентского договора, а прекращение последнего не влечет автоматическое прекращение права агента на вознаграждение за свою деятельность,

несмотря на то, что нужный принципалу результат наступил несколько позже.

На наш взгляд, такое положение способствует защите правового статуса агента, его интересов, и в целом, подчеркивает немаловажную роль агентской деятельности в коммерческих отношениях, не позволяя умалить её значимость в увеличении благосостояния принципала. Так, нормы европейского законодательства, регулирующие агентские правоотношения являются наиболее развитыми по сравнению с нормами Главы 52 ГК РФ. Полагаем, это обусловлено более высокой степенью сформированности и функционирования самого института агентирования в европейских странах. Безусловно, агентские правоотношения в российском правовом порядке отличаются от агентирования, существующего в Европе. Тем не менее, отдельные положения ев-

ропейского законодательства об агентском вознаграждении, в частности устанавливающие основания возникновения у агента права на вознаграждение и предусматривающие для агента компенсационные выплаты после прекращения действия договора, могут быть успешно заимствованы российским законодателем. Заимствование зарубежного опыта правового регулирования вопросов выплаты агентского вознаграждения, принятие во внимание предложений российских ученых, а также выводов судебной практики не только поможет в толковании норм действующего законодательства, но и позволит в значительной степени усовершенствовать правовое регулирование отношений, вытекающих из агентского договора, которое уже давно не соответствует современным экономическим реалиям и нуждается в модернизации.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильчикова Н. А., Прохоров М. Ю. Отдельные проблемы законодательного регулирования агентских правоотношений // Ленинградский юридический журнал. 2015. №1(39). С. 25-31.
2. Власова Н. В. Агентский договор в российском законодательстве и международной коммерческой практике // Журнал российского права. 2013. №3. С. 100-109.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) // «Собрание законодательства РФ», 29.01.1996. № 5. ст. 410.
4. Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 20.01.2016 № 12-АП-12939/2015 по делу № А06-4835/2015 // Интернет-ресурс Судебные и нормативные акты РФ (СудАкт). URL: <https://sudact.ru/>
5. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 08.12.2016 № 10-АП-16063/2016 по делу № А041-55502/16 // Интернет-ресурс Судебные и нормативные акты РФ (СудАкт). URL: <https://sudact.ru/>
6. Постановление Конституционного Суда РФ от 23 января 2007 г. № 1-П // Собрание законодательства РФ. 2007. №6. Ст. 828.
7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 6, Пленума ВАС РФ №8 от 01 июля 1996 г. «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Вестник ВАС РФ. 1996. № 9.
8. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 13 февраля 2013 г. № Ф06-11608/12 по делу № А72-1629/2012 // Интернет-ресурс Судебные и нормативные акты РФ (СудАкт). URL: <https://sudact.ru/>
9. Пузырева А. Н. Агентский договор и его виды: проблемы квалификации и правового регулирования: дисс. ... канд. юр. наук. М., 2014. 258 с.
10. Решение Арбитражного суда Кировской области от 9 июля 2019 г. по делу № А28-2496/2018 // Интернет-ресурс Судебные и нормативные акты РФ (СудАкт). URL: <https://sudact.ru/>

## REFERENCES (TRANSLITERATED)

1. Vasil'chikova N. A., Prohorov M. Ju. Otdel'nye problemy zakonodatel'nogo regulirovanija agentskih pravootnoshenij // Leningradskij juridicheskij zhurnal. 2015. №1(39). S. 25-31.
2. Vlasova N. V. Agentskij dogovor v rossijskom zakonodatel'stve i mezhdunarodnoj kommercheskoj praktike // Zhurnal rossijskogo prava. 2013. №3. S. 100-109.
3. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraja) ot 26.01.1996 № 14-FZ (red. ot 18.03.2019, s izm. ot 03.07.2019) // «Sobranie zakonodatel'stva RF», 29.01.1996. № 5. st. 410.
4. Postanovlenie Dvenadcatogo arbitrazhnogo apelljacionnogo suda ot 20.01.2016 № 12-AP-12939/2015 po delu № A06-4835/2015 // Internet-resurs Sudebnye i normativnye akty RF (SudAkt). URL: <https://sudact.ru/>
5. Postanovlenie Desjatogo arbitrazhnogo apelljacionnogo suda ot 08.12.2016 № 10-AP-16063/2016 po delu № A041-55502/16 // Internet-resurs Sudebnye i normativnye akty RF (SudAkt). URL: <https://sudact.ru/>
6. Postanovlenie Konstitucionnogo Suda RF ot 23 janvarja 2007 g. № 1-P // Sobranie zakonodatel'stva RF. 2007. №6. St. 828.
7. Postanovlenie Plenuma Verhovnogo Suda RF № 6, Plenuma VAS RF №8 ot 01 ijulja 1996 g. «O nekotoryh voprosah, svjazannyh s primeneniem chasti pervoj Grazhdanskogo kodeksa Rossijskoj Federacii» // Vestnik VAS RF. 1996. № 9.
8. Postanovlenie Federal'nogo arbitrazhnogo suda Povolzhskogo okruga ot 13 fevralja 2013 g. № F06-11608/12 po delu № A72-1629/2012 // Internet-resurs Sudebnye i normativnye akty RF (SudAkt). URL: <https://sudact.ru/>
9. Puzyreva A. N. Agentskij dogovor i ego vidy: problemy kvalifikacii i pravovogo regulirovanija: diss. ... kand. jur. nauk. M., 2014. 258 s.
10. Reshenie Arbitrazhnogo suda Kirovskoj oblasti ot 9 ijulja 2019 g. po delu № A28-2496/2018 // Internet-resurs Sudebnye i normativnye akty RF (SudAkt). URL: <https://sudact.ru/>

Поступила в редакцию 18.05.2020.

Принята к публикации 21.05.2020.

---

*Для цитирования:*

Литвина В.С. Некоторые вопросы определения и согласования условий о вознаграждении по агентскому договору: российское право и зарубежный опыт // Гуманитарный научный вестник. 2020. №5. С. 306-312. URL: <http://naukavestnik.ru/doc/2020/05/Litvina.pdf>