Агентские соглашения и договоры комиссии во внешнеторговом обороте

КАНАШЕВСКИЙ Владимир Александрович, профессор кафедры международного частного права Московского государственного юридического университета им. О. Е. Кутафина (МГЮА), доктор юридических наук

Агентские соглашения и договоры комиссии относятся к договорам коммерческого представительства. В договоре комиссии комиссионер действует от своего имени, но за счет комитента. Агентский же договор объединяет в себе черты комиссии и поручения и предполагает два возможных варианта организации отношений сторон: агент может действовать от имени и за счет принципала (как в договоре поручения) либо от своего имени, но за счет принципала (как в договоре комиссии). При этом по договору поручения и комиссии поверенный и комиссионер совершают юридические действия, по агентскому договору — либо фактические, либо юридические действия¹.

Агентский договор (agency agreement). В практике стран англо-американского права агентские договоры могут заключаться: а) от имени принципала (названный принципал, *named principal*); б) от своего имени, не раскрывая имени принципала (нераскрытый принципал, *undisclosed principal*); в) от имени и за счет принципала, не раскрывая имени принципала (неназванный прин-

ципал, *unnamed principal*)². Принципал считается раскрытым (*disclosed principal*), когда третье лицо знает о том, что контракт заключается для принципала. Когда третье лицо знает имя такого принципала, то он именуется названным принципалом³.

Как указывает К. М. Шиттгофф, по английскому праву принципал обладает правом преследовать в судебном порядке третье лицо от собственного имени, даже если агент заключил договор, не раскрывая факта существования принципала, при условии, что агент был должным образом уполномочен действовать от его имени. Некоторые иностранные законы отличаются в этом отношении от английского права и предусматривают, что если договор с третьим лицом заключен агентом от своего имени, то только агент, а не принципал может заявлять иски. Поэтому для сохранения права предъявления иска к третьим лицам английские экспортеры — принципалы должны указывать в договорах со своими агентами, действующими за границей, что последние обязаны раскрыть свою сущность представителя при продаже товаров третьим лицам, либо договоры должны предусматривать обязанность

---

² См.: Гражданское и торговое право зарубежных государств: учебник / отв. ред. Е. А. Васильев, А. С. Комаров. 4-е изд. Т. II. М., 2006. С. 172; Шиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. М., 1993. С. 144.

³ См.: *Verhagen H. Agency in Private International Law: The Hague Convention on the Law Applicable to Agency*, Martinus Martinus Nijhoff Publishers. The Hague. 2001. P. 33.

---

¹ Анализ категорий «фактические» и «юридические» применительно к агентским соглашениям см.: *Николюкин С. В.* Агентские соглашения в предпринимательском обороте: национальное и международно-правовое регулирование // Законодательство и экономика. 2011. № 10.

агентов передать свои права и обязанности по заключенным договорам принципалам⁴.

Таким образом, коренное различие между законами о представительстве в большинстве стран континентального (гражданского) права и положениями об агентских соглашениях в английском общем праве состоит в том, что «в общем праве нераскрытый принципал может иметь права и нести ответственность по контракту, заключенному агентом от собственного имени». Вместе с тем «наиболее важная разница между раскрытым (disclosed) и нераскрытым (undisclosed) агентскими договорами состоит в том, что в нераскрытом договоре агент продолжает нести личную ответственность по заключенной им основной сделке, тогда как в ситуации с раскрытым договором агент *prima facie* (т. е. при отсутствии доказательства об обратном) “выпадает” из основной сделки, т. е. между агентом и третьим лицом отсутствует какая-либо сделка»⁵.

Особенность англо-американской концепции агентских соглашений состоит в наличии у третьей стороны права выбирать, к кому предъявлять иск: к агенту, с которым был заключен договор, или к принципалу, о существовании которого ему стало известно. При этом произведенный выбор (к примеру, выбор в качестве ответчика агента) лишает третье лицо возможности в дальнейшем преследовать другое лицо (в нашем примере — принципала). Аналогичным образом у нераскрытого принципала также имеется «право на вмешательство», т. е. предъявление иска непосредственно к третьему лицу, даже если принципал и не был стороной соглашения⁶.

Как отмечает Н. Г. Вилкова, в англо-американском праве принята иная система взаимоотношений (чем в странах гражданского права): «Независимо от существа возникающих отношений (являются они фактическими или юридическими) стороны договора именуются “агент и принципал”, а сам договор — агентским договором. Иными словами, все виды договорных связей между принципалом, дающим различного рода поручения агенту, независимо от их содержания и последствий, в праве государств, воспринявших данную систему, относятся к агентским отношениям, и только из содержания самого договора или из предоставляемых агенту полномочий можно сделать вывод об объеме его полномочий и глубине договорных отношений, возникших между сторонами»⁷. В частности, в английском праве функцию лица, который является комиссионером в континентальном праве, выполняет агент, действующий от имени нераскрытого принципала. Однако в отличие от континентального права нераскрытый принципал может напрямую вступить в отношения с третьим лицом⁸.

В европейских странах (Германия, Нидерланды, Франция) агент действует от имени принципала; об этом третьему лицу должно быть прямо сообщено либо это может быть очевидно из ситуации⁹. По праву Нидерландов если агент не доведет до сведения третьего лица свой статус (то, что он действует от имени принципала), то именно агент будет считаться ответственным лицом по заключенной им с третьим лицом основной сделке¹⁰. Согласно праву Германии, Нидерландов, Франции если агент заключает договор с третьим

⁴ См.: Шмиттгофф К. Указ. соч. С. 145.

⁵ Verhagen H. Op. cit. P. 33.

⁶ См.: Беликова К. М. Торговое представительство и посредничество в праве Европейского Союза: сходные черты и различия в нормах о представительстве и посредничестве в странах с разнотипными

ми правовыми порядками // Законодательство. 2012. № 5. С. 73.

⁷ Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте. М., 2002. С. 274.

⁸ См.: Шмиттгофф К. Указ. соч. С. 151.

⁹ См.: Verhagen H. Op. cit. P. 32—33.

¹⁰ Ibid. P. 34.

лицом от своего имени, то такой договор именуется комиссионным договором (*commission agency*). В комиссионном договоре не устанавливается никаких отношений между принципалом и третьим лицом¹¹.

Подобно праву стран континентальной Европы, российское законодательство устанавливает, что по сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным агент, даже если принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени и за счет принципала, права и обязанности возникают непосредственно у принципала (п. 1 ст. 1005 ГК РФ).

Так, в Международный коммерческий суд при Торгово-промышленной палате РФ (МКАС) был заявлен иск, вытекающий из агентского договора, заключенного между армянской организацией (принципал) и английской фирмой (агент). Стороны договора подчинили его российскому праву. Согласно договору ответчику (агенту) было предоставлено право заключать от имени истца (принципала) договоры купли-продажи. При этом агент был вправе определять условия и срок оплаты товара и на него была возложена обязанность контролировать получение средств с покупателей. МКАС постановил, что данные права и обязанности агента не дают ему права требовать от покупателей уплаты денежных средств в судебном порядке. Такое право принадлежит только истцу (принципалу) и по агентскому соглашению, и по заключенным ответчиком от имени истца контрактам купли-продажи¹².

Регулирование агентских договоров в странах ЕС осуществляется Директивой Совета Европейских сообществ № 86/653/ЕЭС от 18 де-

кабря 1986 г. О сближении законодательств государств — членов ЕС в отношении независимых коммерческих агентов о независимых коммерческих агентах 1986 г. (далее — Директива 1986 г.), согласно которой коммерческим агентом признается независимый посредник, имеющий длительные полномочия на ведение переговоров о продаже или покупке товаров от имени принципала либо на обсуждение условий и заключение сделок от имени принципала. В отечественной литературе высказано мнение, что Директива 1986 г. исходит из квалификации соглашения с коммерческим агентом как договора поручения¹³. Если рассматривать фигуру коммерческого агента с точки зрения российского права, то квалификация соглашения с агентом по Директиве 1986 г. в качестве договора поручения верна лишь отчасти. Поверенный в договоре поручения действует от имени и за счет доверителя (п. 1 ст. 971 ГК РФ), тогда как коммерческий агент согласно Директиве получает вознаграждение (комиссию), которое зависит от результатов его деятельности — заключенных при его посредничестве сделок. С точки зрения российского законодательства коммерческий агент может быть квалифицирован как коммерческий представитель (п. 1 ст. 184 ГК РФ) либо как агент в агентском договоре, действующий от имени и за счет принципала (п. 1 ст. 1005 ГК РФ).

Директива 1986 г. устанавливает право коммерческого агента на *комиссионное вознаграждение* за торговые сделки, заключенные в период действия агентского договора в случаях: а) когда сделка была заключена в результате его деятельности; б) когда сделка была заключе-

¹³ См. например: Беликова К. М. Создание единообразной системы регулирования в ЕС отношений в сфере представительства и посредничества: Директива о независимых торговых агентах и Принципы европейского договорного права // Законодательство. 2012. № 9. С. 41.

¹¹ См.: *Verhagen H.* Op. cit. P. 35—36.

¹² См. дело № 42/2007 (решение от 15 июля 2008 г.).

на третьим лицом, с которым агент имел предварительную договоренность как с покупателем. При толковании Директивы 1986 г. Европейский суд правосудия пришел к выводу, что для получения вознаграждения нет необходимости, чтобы агент непосредственно участвовал в переговорах по заключению сделок на соответствующей территории¹⁴. Согласно французской практике агент имеет право на вознаграждение, по крайней мере когда третья сторона исполнила сделку или должна была ее исполнить, если бы принципал исполнил свою часть обязательств. Например, если принципал поставил товары покупателю, то агент получает право на вознаграждение с момента, когда у покупателя наступает обязанность оплатить стоимость товара¹⁵. Аналогичный подход практикуется в других странах ЕС¹⁶.

Коммерческий агент имеет право на вознаграждение за сделки, заключенные после окончания агентского договора, в случаях: а) если сделка может быть приписана в основном усилиям агента во время действия агентского договора и если сделка была заключена в разумный срок после окончания агентского договора; б) если заказ третьего лица поступил принципалу или коммерческому агенту прежде, чем окончился агентский договор. Агент не имеет права на вознаграждение, если сделка между принципалом и третьим лицом не была заключена или не будет исполнена и в этом нет вины принципала.

Согласно Директиве 1986 г. коммерческий агент должен иметь право требовать, чтобы ему предоставили

всю информацию, и в частности выписки из хозяйственных документов, которые доступны его принципалу и которые нужны агенту для того, чтобы проверить сумму его комиссионного вознаграждения. Ряд государств ЕС признают право агента на доступ к бухгалтерским книгам принципала для определения размера своего вознаграждения. Так, в одном из дел французский агент требовал от немецкой компании — принципала выплаты вознаграждения по сделкам, заключенным в течение шести месяцев после прекращения действия агентского договора. Французский апелляционный суд отказал в иске, сославшись на отсутствие доказательств того, что агент имел право на такое вознаграждение. Своим решением Верховный суд Франции отменил решение Апелляционного суда, указав, что принципал не предоставил агенту соответствующих выписок из своих бухгалтерских документов и лишил тем самым последнего возможности представить их в суд¹⁷.

В соответствии с Директивой 1986 г. прекращение договора допускается при наличии предварительного уведомления стороны — за один, два или три месяца (например, согласно французскому праву уведомление должно быть направлено за один месяц в первый год действия договора, за два месяца — во второй, за три — в последующие годы¹⁸). После окончания действия агентского договора агент имеет право на *компенсацию*, если он привел принципалу новых покупателей или существенно увеличил объем сделок с существующими покупателями и принципал продолжает получать значительную прибыль от сделок с такими покупателями (данное право действует в течение одного года). Агент не имеет права на компенсацию, если агентский договор был расторгнут принципалом вследствие невыполнения

¹⁴ См.: *Albaric C. Commercial Agency Agreement under French Law // International Commercial Agency and Distribution Agreements: Case Law and Contract Clauses / eds. by C. Albaric, M. Cristelle. 2011. P. 360.*

¹⁵ Ibid. P. 360—361.

¹⁶ См.: *Lap S. Commercial Agency Agreement under Dutch Law // International Commercial Agency and Distribution Agreements: Case Law and Contract Clauses. P. 784.*

¹⁷ См.: *Albaric C. Op. cit. P. 362.*

¹⁸ Ibid. P. 363.

своих обязательств агентом или когда агент сам досрочно расторг договор и в этом не было вины принципала. Размер компенсации определяется в соответствии с национальным правом. Например, в Германии компенсация не может превышать среднегодового вознаграждения за последние пять лет работы агента¹⁹.

Директива 1986 г. (как и все другие директивы Совета) не имеет прямого действия на территории ЕС, но требует от государств — участников ЕС имплементации ее положений в свое внутреннее законодательство²⁰. Однако в ряде дел, рассмотренных европейскими судами, установился принцип, согласно которому если государство не предприняло мер по имплементации положений Директивы 1986 г., то лицо, имеющее права на основании Директивы 1986 г., вправе требовать их осуществления от соответствующего государства²¹. Согласно практике Европейского суда правосудия нормы Директивы 1986 г. носят императивный характер, отклонение от которых недопустимо, если агент действует в пределах ЕС²².

На международном уровне в 1978 г. в рамках Гаагской конференции по международному частному праву была принята Конвенция о праве, применимом к агентским соглашениям. Конвенция вступила в силу в 1992 г., однако Россия не является ее

участницей²³. Конвенция применяется к отношениям, носящим международный характер и возникающим в случае, когда агент имеет полномочия действовать от имени принципала в отношениях с третьей стороной, в том числе получать и передавать предложения о заключении контракта или проводить переговоры. При этом Конвенция применяется независимо от того, действует ли агент от своего имени или от имени принципала, а также носят ли его действия регулярный или эпизодический характер (ст. 1 Конвенции).

Согласно названной Конвенции, если стороны не избрали применимое к договору национальное право, договор должен регулироваться правом государства, где находится коммерческое предприятие агента (ст. 5). Указанное право регулирует порядок заключения и юридическую силу агентского соглашения, обязанности сторон, условия его исполнения, последствия неисполнения и порядок прекращения обязательств (ст. 8).

Отношения между принципалом и третьей стороной, а также пределы полномочий агента, результат использования или предполагаемого использования агентом своих полномочий также регулируются нормами права государства, в котором агент имел коммерческое предприятие во время осуществления им своих полномочий, при условии, что в этом же государстве имеется коммерческое предприятие принципала или третьей стороны либо агент действует на бирже (аукционе) или агент не имеет своего коммерческого предприятия (ст. 11). При применении Конвенции следует учитывать также императивные нормы права любого государства, с которым агентское соглашение имеет наиболее значительную связь, если в соответствии с правом этого государства такие нормы при-

¹⁹ См.: *Emde R. Commercial Agency Agreement under German Law // International Commercial Agency and Distribution Agreements: Case Law and Contract Clauses*. P. 434, 451.

²⁰ Соответствующие национальные законы были, в частности, приняты в 90-х гг. XX в. в Бельгии, Дании, Франции, Швеции, в 2000 г. в Венгрии. См.: *Власова Н. В. Унификация норм о представительстве в Женевской конвенции 1983 г. // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения*. 2010. № 3. С. 121.

²¹ См.: *Christou R. International Agency, Distribution and Licensing Agreements*. 5th ed. 2008. P. 92, 95.

²² См.: *Emde R. Op. cit.* P. 456.

²³ В Конвенции участвуют Аргентина, Нидерланды, Португалия и Франция. URL: http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.status&cid=89.

меняются независимо от выбранного права (ст. 16). В данном случае под императивными нормами понимаются так называемые свехимперативные нормы (в российском праве о них идет речь в ст. 1192 «нормы непосредственного применения» ГК РФ).

Согласно российскому законодательству агентский договор регулируется правом страны, с которой он имеет наиболее тесную связь. В соответствии с презумпцией таким правом считается право места нахождения агента (п. 2 ст. 1211 ГК РФ). В зарубежных правовых порядках (Германия, Дания, Нидерланды, Франция, Швейцария) к агентским соглашениям применяется право, избранное сторонами, а при отсутствии такового — право того государства, в котором агент совершает сделки; в Англии применяется закон той страны, в которой вступили в отношения принципал и агент²⁴.

Действующий в Европейском Союзе Регламент о праве, применимом к договорным обязательствам (Рим I) 2009 г.²⁵, не предусматривает специальных коллизионных норм для агентских и посреднических договоров. Поэтому если стороны не выбрали применимое право, то агентский договор регулируется правом страны, в которой имеет свое обычное местожительство сторона, осуществляющая характерное исполнение (п. 2 ст. 4). Очевидно, что такой стороной является агент и, следовательно, должно применяться право агента.

Регулированию агентских соглашений посвящены также акты Международной торговой палаты (МТП): Руководство по составлению торговых агентских соглашений между сторонами, находящимися в разных странах 1961 г., в редакции 1983 г. (публикация МТП № 410) и Типовой коммерческий агентский контракт 1991 г. (публикация МТП № 496), вто-

рая редакция которого была принята в 2002 г. (публикация МТП № 644). Указанные акты могут использоваться сторонами при разработке своих агентских соглашений, в том числе путем ссылки на эти документы в агентском соглашении²⁶.

Договор комиссии (commission agreement). В практике стран континентальной Европы среди агентских договоров выделяется договор комиссии, по которому агент совершает договор от собственного имени. Важно отметить, что, заключая сделку с третьим лицом от собственного имени, именно комиссионер становится участником этого договора. Однако права и обязанности, возникшие у комиссионера по сделке, совершенной им с третьим лицом, должны быть переданы комитенту в порядке цессии и перевода долга. Таким образом, между комитентом и третьим лицом отсутствует юридическая связь до тех пор, пока комиссионер не уступит ему права и обязанности по сделке. Данная специфическая черта договора комиссии наглядно проявляется при определении компетенции международного коммерческого арбитража, который (в отличие от государственного суда) не вправе рассматривать спор в отношении стороны, не подписавшей арбитражное соглашение. Поскольку такое соглашение обычно содержится в контракте между комиссионером и третьим лицом (в виде арбитражной оговорки), именно комиссионер (но не комитент) считается связанным этим контрактом и содержащейся в нем арбитражной оговоркой.

Так, в МКАС был заявлен иск немецкой фирмы к двум российским организациям в связи с неоплатой товара. Истец заключил контракт купли-продажи товара с первой организацией, которая, однако, приобрела этот

²⁴ См.: Шмиттгофф К. Указ. соч. С. 161.

²⁵ URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:177:0006:0016:En:PDF>.

²⁶ Анализ данных документов см.: Вилкова Н. Г. Указ. соч. С. 330—350; Власова Н. В. Коммерческие агентские контракты: рекомендательные акты МТП // Журнал российского права. 2012. № 2.

товар для второй российской организации по заключенному с ней договору комиссии и действовала как комиссионер. МКАС отказался рассматривать спор в отношении второй российской организации — комитента, поскольку она не заключала договор с истцом и не давала своего согласия на участие в процессе. Не вторгаясь в правоотношения двух российских организаций по договору комиссии, арбитраж констатировал, что привлечение третьего лица в качестве получателя товара, плательщика и т. д. не освобождает покупателя от ответственности перед продавцом за выполнение принятых на себя обязательств. Обязанность по оплате товара, поставленного по контракту, лежит на первом ответчике²⁷.

Отметим, что на комиссионера не может быть возложен риск непроджи товара, переданного ему комитентом для реализации. Возложение риска на комиссионера недопустимо, поскольку такое условие не свойственно договору комиссии²⁸.

В отличие от агентских соглашений договоры комиссии (как, впрочем, и договоры поручения) не получили конвенционного регулирования и единственным источником их регламентации является национальное право. Если стороны договора комиссии не подчинили его какому-либо национальному праву, суд применяет право комиссионера (п. 2 ст. 1211 ГК РФ).

Во внешнеторговой практике нашел применение также *договор консигнации*. В специальной литературе данный договор рассматривается как частный случай (разновидность) договора комиссии. «По договору консигнации одна сторона (консигнатор) принимает на себя обязанность за вознаграждение в течение определенного времени (срок консигнации) продавать от своего имени, но за счет

другой стороны (консигнанта) товары, переданные ему консигнантом»²⁹. Таким образом, предметом действий консигнатора является заключение не любых сделок, а лишь договоров купли-продажи, в которых консигнатор выступает продавцом. При этом товары продаются со склада, принадлежащего консигнанту³⁰, и уже находятся в стране консигнатора.

Поскольку договор консигнации может рассматриваться в качестве разновидности договора комиссии при определении применимого права, суд или арбитраж, основываясь на критерии характерного исполнения (п. 2 ст. 1211 ГК РФ), как правило, применяют к данному договору право консигнатора (комиссионера).

Например, МКАС рассматривал иск китайской фирмы к российской организации, вытекающий из договора консигнации. Истец требовал оплаты реализованных товаров и возврата или оплаты стоимости нереализованных товаров, переданных ответчику в счет договора. МКАС квалифицировал договор консигнации как разновидность договора комиссии и применил к нему право комиссионера (российское право). Суд также отметил: если исходить из того, что договор консигнации прямо в законодательстве не поименован, то необходимо применять право стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора. Такой стороной МКАС признал консигнатора и, соответственно, также применил российское право³¹.

В вышеприведенном деле ссылка МКАС на тот факт, что договор консигнации является непоименованным договором, выглядит нелогич-

²⁷ См. дело № 407/1995 (решение от 8 октября 1996 г.); дело № 2/1995 (решение от 5 ноября 1998 г.).

²⁸ См., например, дело № 82/2006 (решение от 17 октября 2007 г.).

²⁹ Экспортно-импортные операции. Правовое регулирование / под ред. В. С. Позднякова. М., 1970. С. 276.

³⁰ См. ст. 10(е) Руководства МТП по составлению торговых агентских соглашений между сторонами, находящимися в разных странах.

³¹ См. дело № 221/1995 (решение от 2 декабря 1996 г.).

ной, поскольку арбитраж уже признал (квалифицировал) этот договор разновидностью договора комиссии.

В случае если консигнатору не удалось реализовать товары в срок консигнации, он должен вернуть их консигнанту. Вместе с тем договор может предусматривать переход к консигнатору права собственности на такие нереализованные товары. В этом случае отношения сторон по не исполненному в срок договору консигнации трансформируются в отношения купли-продажи со всеми вытекающими последствиями.

Например, российская организация предъявила в МКАС иск к мексиканской фирме в связи с неоплатой последней товара, переданного ей на консигнацию по контракту. При этом контракт предусматривал приобретение консигнатором (мексиканской фирмой) не реализованного в течение двух лет товара в свою собственность. По истечении двух лет с даты поставки ответчик стал собственником полученного товара и должен был заплатить за него, однако не сделал этого. МКАС применил к отношениям сторон положения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.³²

Положения договора консигнации, предусматривающие переход к консигнатору права собственности на не реализованные в срок товары, безусловно, стимулируют последнего к активным действиям по продаже товаров. На решающее значение условий договора консигнации обращает внимание в своем Руководстве МТП: «Сторонам следует всегда согласовывать детальные условия, регулирующие все вопросы, относящиеся к консигнационным складам. Они должны указывать, может ли принципал забрать назад товарные запасы или их часть и может ли агент отправить обратно нераспроданные товары»³³.

³² См. дело № 53/1998 (решение от 5 октября 1998 г.).

³³ См. ст. 10(е) Руководства МТП по составлению торговых агентских соглашений

В последние годы наблюдается рост числа отечественных публикаций, посвященных договорам коммерческого представительства. Данные договоры рассматриваются авторами в основном в рамках сравнительного правоведения, тогда как коллизионные аспекты их регулирования изучены пока недостаточно³⁴. Так, требует разрешения вопрос о пределах действия сверхимперативных норм государства, в котором действует агент (комиссионер, поверенный) при исполнении своих договорных обязанностей. В частности, иностранное право, избранное сторонами в качестве применимого к договору коммерческого представительства, может содержать положения об исключительных (эксклюзивных) правах агента или принципала. Договорные условия, основанные на таких положениях, могут войти в противоречие с российскими нормами о запрете ограничения конкуренции. Другим примером является право агента на вознаграждение при прекращении договора (например, при применении права стран ЕС, воспринявших Директиву 1986 г.). До какой степени такие положения иностранного права могут быть применены российским судом?

Равным образом в российском суде или арбитраже может быть поставлен вопрос о возможности применения к подчиненному иностранному праву агентскому договору норм российского права в качестве сверхимперативных (ст. 1192 ГК РФ). В частности, к сверхимперативным нормам российского права, по нашему мнению, могут быть отнесены положения п. 3 ст. 1007 ГК РФ о ничтожности таких условий агентского до-

между сторонами, находящимися в разных странах.

³⁴ Исключением является диссертационное исследование Е. В. Поповой (см.: *Попова Е. В. Право, применимое к агентированию: сравнительно-правовой анализ российского и зарубежного законодательства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2000*).

говора, в силу которых агент вправе продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно определенной категории покупателей (заказчиков) либо исключительно покупателям (заказчикам), имеющим место нахождения или место жительства на определенной в договоре территории. Положения п. 3 ст. 1007 ГК РФ, очевидно, являются сверхимперативными, поскольку относятся к основным началам российского гражданского законодательства и направлены на защиту конкуренции (п. 5 ст. 1, п. 1 ст. 10 ГК РФ), т. е. соответствуют критерию «особого значения для обеспечения прав участников гражданского оборота» (ст. 1192 ГК РФ).

В случае если основанный на иностранном праве агентский договор содержит соответствующие положения, они должны быть признаны ничтожными в силу вышеприведенной сверхимперативной нормы российского права. Например, возможность определять территорию или покупателей, с которыми агент вправе на эксклюзивной основе заключать контракты, предоставлена принципалу правом Нидерландов³⁵.

Представляется, что эти и другие проблемы коллизионного регулирования агентских и иных посреднических договоров нуждаются в дальнейшем основательном исследовании, выполненном на уровне кандидатской или даже докторской диссертации.

Библиографический список

Albaric C. Commercial Agency Agreement under French Law // *International Commercial Agency and Distribution Agreements: Case Law and Contract Clauses* / eds. by C. Albaric, M. Cristelle. 2011.

Christou R. *International Agency, Distribution and Licensing Agreements*. 5th ed. 2008.

Emde R. Commercial Agency Agreement under German Law // *International Com-*

mercial Agency and Distribution Agreements: Case Law and Contract Clauses / eds. by C. Albaric, M. Cristelle. 2011.

Lap S. Commercial Agency Agreement under Dutch Law // *International Commercial Agency and Distribution agreements: Case Law and Contract Clauses* / eds. by C. Albaric, M. Cristelle. 2011.

Verhagen H. *Agency in Private International Law: The Hague Convention on the Law Applicable to Agency*, Martinus Martinus Nijhoff Publishers. The Hague. 2001.

Беликова К. М. Создание единообразной системы регулирования в ЕС отношений в сфере представительства и посредничества: Директива о независимых торговых агентах и Принципы европейского договорного права // *Законодательство*. 2012. № 9.

Беликова К. М. Торговое представительство и посредничество в праве Европейского Союза: сходные черты и различия в нормах о представительстве и посредничестве в странах с разнотипными правовыми порядками // *Законодательство*. 2012. № 5.

Власова Н. В. Коммерческие агентские контракты: рекомендательные акты МТП // *Журнал российского права*. 2012. № 2.

Власова Н. В. Унификация норм о представительстве в Женевской конвенции 1983 г. // *Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения*. 2010. № 3.

Вилкова Н. Г. *Договорное право в международном обороте*. М., 2002.

Гражданское и торговое право зарубежных государств: учебник / отв. ред. Е. А. Васильев, А. С. Комаров. 4-е изд. Т. II. М., 2006.

Николюкин С. В. Агентские соглашения в предпринимательском обороте: национальное и международно-правовое регулирование // *Законодательство и экономика*. 2011. № 10.

Попова Е. В. *Право, применимое к агентированию: сравнительно-правовой анализ российского и зарубежного законодательства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук*. Саратов, 2000.

Шмиттгофф К. *Экспорт: право и практика международной торговли*. М., 1993.

Экспортно-импортные операции. Правовое регулирование / под ред. В. С. Позднякова. М., 1970.

³⁵ См.: Lap S. Op. cit. P. 780.