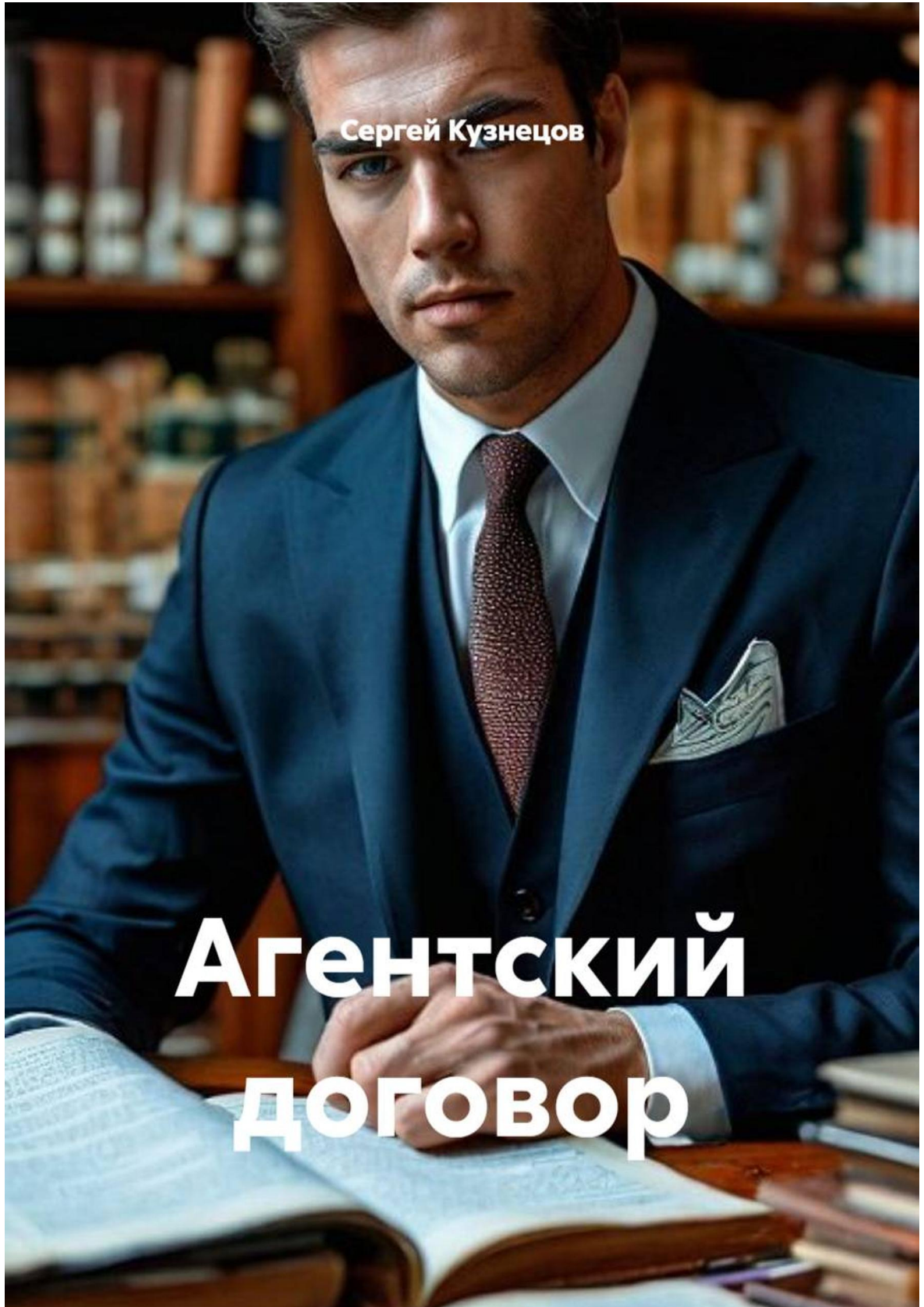


A man with dark hair and light eyes, wearing a dark blue suit, white shirt, and a patterned tie, is sitting at a desk in a library. He is looking down at an open book on the desk. The background is filled with bookshelves. The text "Сергей Кузнецов" is overlaid on the top left of the image.

Сергей Кузнецов

Агентский договор

Сергей Кузнецов

Агентский договор

«Автор»

2026

Кузнецов С. А.

Агентский договор / С. А. Кузнецов — «Автор», 2026

В настоящей книге мы рассмотрим сложное правовое явление и понятие "агентский договор". Приведем его определение, признаки, квалификации и классификации. Будут интересными разделы Агентского договора, как по правовой природе, так и режимах действия по российскому и международному законодательству и многому другому.

© Кузнецов С. А., 2026

© Автор, 2026

Сергей Кузнецов

Агентский договор

Первоначально, необходимо детерминировать понятие агентского договора, признаки, квалификацию и классификацию.

Агентский договор — это соглашение, по которому одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени или от имени принципала.

Регулируется главой 52 Гражданского кодекса РФ (ст. 1005–1011).

Стороны договора

Принципал — заказчик, который даёт задание и оплачивает его выполнение. Может быть организацией, ИП, самозанятым или физлицом.

Агент — исполнитель, который совершает определённые действия, становясь посредником между принципалом и третьими лицами. В этой роли не может выступать самозанятый.

Особенности

Характер действий.

Агент может выполнять как юридические действия (например, заключать сделки, представлять интересы в суде, подавать документы в госорганы), так и фактические (вести переговоры, исследовать рынки, организовывать логистику).

От чьего имени действует агент.

Это ключевой момент, который влияет на распределение ответственности перед третьими лицами:

если агент действует от своего имени и за счёт принципала, то по сделке с третьим лицом права и обязанности приобретает агент;

если агент действует от имени и за счёт принципала, то права и обязанности возникают непосредственно у принципала.

Срок действия.

Договор можно заключить на определённый срок или бессрочно.

Субагентский договор.

По умолчанию агент вправе привлечь третьих лиц для исполнения поручения, если в основном договоре нет запрета на это.

Даже если задание передано субагенту, ответственность за результат остаётся на агенте.

Когда используется

для привлечения посредников при решении задач (например, поиск клиентов, продажи, логистика, подбор сотрудников);

при расширении бизнеса в другие регионы или для выхода на новые рынки;

в логистике, маркетинге, рекламе, работе с недвижимостью, страховании и других сферах.

Обязательные условия договора

Предмет.

Нужно чётко прописать, какие именно действия обязан выполнить агент.

Права и обязанности сторон.

Например, агент обязан исполнять поручения добросовестно и в пределах предоставленных полномочий, предоставлять отчётность, а принципал — своевременно выплачивать вознаграждение и компенсировать документально подтверждённые расходы агента.

Вознаграждение и расчёты.

Указывают размер вознаграждения (фиксированная сумма, процент от сделок и т. д.), способ и срок выплат.

Разграничение имущества.

Обычно всё, что агент получил от принципала или купил на его деньги, принадлежит принципалу.

Агент может нести ответственность за порчу, недостачу или утрату, если это предусмотрено договором.

Отчётность.

Агент обязан предоставлять отчёты в порядке и сроки, которые предусмотрены договором.

Форс-мажор.

Можно прописать обстоятельства, при которых стороны освобождаются от ответственности.

Также в договоре можно ограничить права сторон (например, запретить агенту заключать аналогичные договоры с конкурентами или продавать похожие товары).

Важно: если агент действует от имени принципала, может потребоваться выдача доверенности.

Правовая природа и особенности агентского договора

Посредническая деятельность является неотъемлемой частью развитой экономики, способствует формированию хозяйственных, торговых и иных связей в различных ее сферах.

Наиболее востребованной формой посреднических отношений в области предпринимательской деятельности в настоящее время выступает агентский договор.

Являясь изначально институтом англо-саксонской системы права, агентский договор с момента введения в действие норм Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) получил широкое распространение, поскольку предполагает оформление посреднической деятельности для заключения значительного круга сделок. Институт агентирования достаточно проработан в юридической литературе, в практической деятельности, однако отдельные пробелы усложняют применение в предпринимательской деятельности и нуждаются в дополнительном анализе.

В ст. 1005 ГК РФ определено, что по агентскому договору одна сторона в лице агента обязуется за вознаграждение совершить юридическое или какое-либо иное действие по поручению принципала от своего имени, но за его счет, либо от имени и за счет принципала.

В данном определении нетрудно заметить сходство признаков агентского договора с договорами поручения и комиссии, также направленных на регулирование посреднических отношений.

Как же отличить друг от друга эти смежные договоры?

В связи со сходством предмета агентского договора, договоров комиссии и поручения существует позиция ряда авторов, согласно которой обособление агентского договора в отдельный институт излишне, поскольку его регулирование вполне возможно обеспечить смежными нормами иных посреднических договоров.

М. З. Пак подчеркивает, что среди ученых высказываются мнения как о неоправданной широте правового регулирования агентского договора, так и о его ненужности, поскольку данный вид договора «не заслуживает» вообще самостоятельной регламентации, поскольку содержит общие нормы других институтов и является результатом их комбинации, что утверждают Ю. В. Романец и А. Ю. Кабалкин.

Е. А. Суханов придерживается мнения, что значительное влияние на становление агентирования сыграло англо-американское право, а Б. Д. Завидов считает данный институт полной рецепцией из общего права. Есть специалисты, которые отрицают существование в принципе самого института агентских соглашений.

М. З. Пак выделяет обязательные признаки агентирования, которые включают в себя:

- наличие договора как основания возникновения агентских правоотношений, субъектами которых являются принципал и агент;
- наличие внутренних (между агентом и принципалом) и внешних (между агентом/принципалом и третьим лицом) правоотношений;
- наличие в предмете агентского договора (объекте правоотношений) юридических и фактических, либо только фактических действий посреднического характера, подчиненных цели агентского договора;
- наличие цели агентского договора, заключающейся в экономически целесообразном изменении правового положения принципала по отношению к третьему лицу (третьим лицам) посредством действий агента, либо создании для принципала нового результата — окончанного продукта.

А также она предлагает признать цель агентского договора, находящуюся на внешней стороне правоотношений (за пределами агентского договора), основным признаком, позволяющим разграничить смежные правоотношения, имеющие в своем составе и юридические и фактические действия (агентский договор, транспортная экспедиция, договор доверительного управления имуществом).

Агентский договор является приемлемым при заключении договора на оказание услуг, поскольку в большинстве случаев предмет соответствует указанным в главе 52 ГК РФ нормам.

И, на наш взгляд, это дополнительно расширяет спектр действия данного института.

А. С. Шаповаленко высказывает несколько иные соображения относительно правовой природы агентского договора.

По его мнению, появление норм об агентировании явилось следствием наличия правового пробела, поскольку комиссия и поручение не могли заполнить образовавшиеся ниши из-за сложившейся на то время практики.

По мнению автора, агентский договор является самостоятельным институтом.

Однако она отмечает, что не следует проводить аналогий агентского договора и иных смежных с ним соглашений, используя в качестве основного критерия предмет договора.

Так, при исчислении агентского вознаграждения интересы обеих сторон будут в равной степени защищены, если вознаграждение будет выплачиваться с оферт и заказов, что подтверждается действующей судебной практикой. В качестве шагов развития института агентирования автор предлагает ввести обязательное письменное оформление договора.

По мнению А.С. Шаповаленко, то обстоятельство, что агентское соглашение имеет нечто общее с обязательством поручения и комиссии, не должно являться основополагающим в определении характера агентского договора.

Его самостоятельность подтверждается тем, что согласно ст. 1011 ГК РФ правила, предусмотренные для договоров поручения и комиссии, могут применяться только в том случае, если не противоречат существу агентского соглашения.

Именно этой нормой подчеркивается специфичность указанного договора.

Она утверждает, что на агента возлагается совершение не только юридических действий, но и иных, что дополнительно подчеркивает совершенно новую правовую конструкцию, которая соединила в себе совершение юридических и иных (фактических) действий.

По ее мнению, признаками, квалифицирующими данный договор, являются продолжительность и систематичность отношений принципала и характера.

И это подчеркивается тем, что в случае, когда в соглашении не указан срок его действия — он признается заключенным на неопределенный срок.

Таким образом, следует отметить, что институт агентирования является самостоятельным.

Предпосылки к его появлению, по мнению вышеуказанных ученых, появились в начале 90-ых годов, когда смежные институты поручения и комиссии своими нормами не могли в полной мере регулировать институт посредничества, появляющийся в связи с новым социально-экономическим строем в нашей стране.

А специфичность договора подчеркивают не только правоведы, но и законодатель в ст. 1011 ГК РФ, согласно которой нормы договоров поручения и комиссии могут применяться, если эти правила не противоречат существу агентского договора.

Современный взгляд относительно эффективности агентского договора выражает Е. Ю. Малютина.

По ее мнению, агентский договор имеет ряд преимуществ:

1. Товар находится у принципала до момента, пока он не реализуется покупателю. Все вырученные средства находятся в его собственности, агенты могут получать только вознаграждения.

2. В договоре, по желанию сторон, прописываются фактические обязанности агента.

3. Существует возможность регулировать вознаграждения в большую или меньшую сторону, в зависимости от эффективности деятельности агента.

Е. Ю. Малютина утверждает, что введение института агентирования является целесообразным, а сам институт является самостоятельным и обособленным, поскольку он имеет более широкую сферу применения, чем договоры поручения и комиссии.

Проблему квалификации договора именно как агентского поднимает в своей работе Т. А. Михайлова.

Определяющую роль в отнесимости договора к какой-либо категории договорных отношений она отводит существенным условиям договора, которым в агентском договоре является предмет.

Проблема сводится к тому, что согласование сторонами предмета агентского договора имеет специфическую особенность, которая связана с тем, что в момент заключения договора принципал и агент не всегда могут четко определить характер подлежащих совершению действий.

Особенно это касается совершения юридических действий от имени принципала.

Т. Н. Громова и О. Н. Ганин определяют ряд отличий агентского договора от трудового договора.

Они заключаются в следующем:

1) в рамках агентского договора нет как такового управления и контроля работодателя, нет подчинения правилам трудового распорядка, и в целом это совсем иная сфера отношений;

2) по агентскому договору принципал обеспечивает агента только оговоренными договором средствами, необходимыми ему для исполнения поручения, в рамках трудового договора работодатель обеспечивает работника всеми необходимыми для работы условиями, в том числе рабочим местом; на агента, в отличие от работника, не распространяется действие локальных нормативных актов заказчика;

3) агентский договор, являясь гражданско-правовым, имеет срок своего действия, в то время как трудовой договор, как правило, является бессрочным (за исключением предусмотренных законом случаев);

4) вознаграждение агента может устанавливаться, в отличие от заработной платы работника, и в нетвердой сумме;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.