

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного приватного, комерційного та цивільного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Правове регулювання комерційного посередництва»

Студентки 2 курсу, 5 групи,
спеціальності 081 право
спеціалізації
«Комерційне право»

Поліщук Анастасії
Ігорівни

Науковий керівник
канд. юрид. наук,
доцент

Микитенко Людмила
Андріївна

Керівник освітньої програми
доктор юрид. наук,
доцент

Мазаракі Наталія
Анатоліївна

Київ-2019

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Генезис правового регулювання комерційного посередництва	
1.1. Етимологія комерційного посередництва.....	6
1.2. Юридична природа комерційного посередництва.....	12
РОЗДІЛ 2. Правові проблеми та шляхи вдосконалення комерційного посередництва	
2.1. Правові проблеми регулювання комерційного посередництва.....	25
2.2. Напрямки вдосконалення правового регулювання комерційного посередництва	48
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	54

ВСТУП

Актуальність теми. Зміна в суспільно-економічному просторі України, вступ України до СОТ, інтеграційні процеси у світовій економіці сприяють подальшому розвитку і зміцненню ринкових інститутів, одним з яких є комерційне посередництво. В умовах ринкової економіки України значення комерційного посередництва зростає, розширюються сфери застосування посередницьких відносин. З одного боку, звернення до посередника полегшить вирішення деяких питань, економлять час і гроші особи, що звернулося за допомогою до посередника. Разом з тим в деяких ситуаціях можливі зловживання з боку посередника.

Інститут комерційного посередництва є правовим явищем, яке планомірно розвивається. Категорія посередництва в самих різних значеннях використовується в нормативно-правових актах, але поняття посередництва залишається законодавчо невизначеним.

Необхідність дослідження інституту комерційного посередництва зумовлена теоретичною і практичною складовими, оскільки на сьогоднішній день немає єдиної точки зору на його юридичну природу. Правильне розуміння сутності інституту комерційного посередництва сприятиме мінімізації помилок в реалізації агентських договорів під час провадження господарської діяльності.

Дослідженню теоретичних аспектів правового регулювання інституту комерційного посередництва досліджувалися у роботах окремих вітчизняних і зарубіжних учених – юристів та економістів, а саме: А.Г. Бобкової, В.М. Василенка, А.С. Васильєва, О.М. Вінник, С.Ф. Демченка, А.І. Дрішлюка, Р.В. Колосова, В.В. Луця, В.К. Мамутова, І.В. Мартем'янова, В.С. Нерсисянца, В.Ф. Опришка, О.П. Подцерковного, І.Г. Побірченка, В.В. Проценка, О.І. Харитоновой, Л.Г. Червової, В.С. Щербини, О.Х. Юлдашева та інших. Однак проблема регулювання

інституту комерційного посередництва потребує системного комплексного дослідження. Оскільки залишається дискусійні питання пов'язані із удосконаленням інституту комерційного посередництва.

Наявність проблем щодо комерційного посередництва, незадовільний стан урегульованості зазначеного питання у діючому господарському законодавстві та дискусійність відповідних наукових розробок з цієї тематики обумовлюють актуальність цієї роботи.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення юридичної природи та основних особливостей правового регулювання комерційного посередництва та розробка конкретних рекомендацій з удосконалення інституту комерційного посередництва.

Для досягнення цієї мети в роботі було поставлено такі **завдання**:

- визначити етимологію комерційного посередництва;
- з'ясувати юридичну природу комерційного посередництва;
- визначити основні принципи вдосконалення правового регулювання комерційного посередництва виходячи з аналізу його юридичної природи;
- окреслити перспективи розвитку комерційного посередництва на підставі зарубіжного досвіду.

Об'єктом дослідження є - суспільні відносини, що складаються в сфері комерційного посередництва.

Предметом дослідження є - правове регулювання комерційного посередництва.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження виступають загальнонаукові та спеціальні методи пізнання, що зумовлюються метою, задачами, об'єктом та предметом дослідження. Історико-правовий метод застосовувався для розгляду становлення та розвитку законодавства, що регулює інститут комерційного посередництва та його вплив на розвиток ринкових відносин, він дав можливість проаналізувати генезис в цій сфері. Порівняльно-правовий метод використовувався при аналізі загальних та спеціальних законодавчих актів,

що регулюють інститут комерційного посередництва та його юридичну природу. Системно - структурний метод використовувався для аналізу основних принципів вдосконалення правового регулювання комерційного посередництва виходячи з аналізу його юридичної природи. Також застосовано діалектичний метод, зокрема, при висвітленні питання перспективи розвитку комерційного посередництва на підставі зарубіжного досвіду.

Наукова новизна одержаних результатів зумовлена тим, що випускна кваліфікаційна робота є комплексним дослідженням проблем інституту комерційного посередництва, у якій на теоретичному рівні окреслено специфіку правового регулювання комерційного посередництва визначено юридичну природу комерційного посередництва. Наукова новизна міститься у зроблених авторкою висновках, сформульованих пропозиціях щодо подальшого вдосконалення положень актів чинного законодавства України, щодо інституту комерційного посередництва.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що вони можуть бути використані у правотворчій діяльності для вдосконалення чинного законодавства, а саме в Господарському кодексі України та деяких інших нормативно-правових актів.

Окремі положення випускної кваліфікаційної роботи викладено у науковій статті «Юридична природа агентського договору», що опублікована у збірнику «Правове забезпечення підприємницької діяльності» студентів заочної форми навчання Частина 1.-К.: Київ.нац.-торг.економ.ун-т.-2019.- с. 142 - 145

Структура роботи. Робота складається з двох розділів, кожний з яких поділений на два підрозділи, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи 60 сторінок. У роботі використано 66 джерел.

РОЗДІЛ 1

ГЕНЕЗИС ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОМЕРЦІЙНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

1.1. Етимологія комерційного посередництва

За діючим законодавством, відносини, що виникають при здійсненні комерційного посередництва (агентської діяльності) у сфері господарювання, регулюються Господарським кодексом України, іншими прийнятими відповідно до нього нормативно-правовими актами, що визначають особливості комерційного посередництва в окремих галузях господарювання. І лише у частині, не врегульованій зазначеними нормативно-правовими актами, до агентських відносин можуть застосовуватися відповідні положення Цивільного кодексу України, якими регулюються відносини доручення (ст. 305 «Законодавство про комерційне посередництво у сфері господарювання») [2].

Правовою основою комерційного посередництва є норми господарського та цивільного законодавства. Зокрема, у Цивільному кодексі України (ЦК України) Главою 63 «Послуги», встановлені загальні положення застосування договорів про надання послуг у цивільному обороті України. Відповідно до п.2 ст. 901 ЦК України, зазначено, що положення цієї глави можуть застосовуватися до всіх договорів про надання послуг, якщо це не суперечить сутності зобов'язання [2].

Щодо господарського законодавства, то статтю 295 Господарського кодексу України (ГК України) введено у юридичний обіг категорію «комерційне посередництво». У п.1 цієї статті зазначається, що «комерційне посередництво (агентська діяльність) є підприємницькою діяльністю, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від

імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє» [3]. Крім того, до посередницьких слід віднести такі спеціальні договори, як договір доручення, договір комісії.

Окрім того, до цього ж інституту застосовуватися положення розділу II ГК України «Суб'єкти господарювання». Зокрема, в Розділі «1». Комерційне посередництво (агентська діяльність) визначено, що підприємницька діяльність, яка полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє. 2. Комерційним агентом може бути суб'єкт господарювання (громадянин або юридична особа), який за повноваженням, оснований на агентському договорі, здійснює комерційне посередництво» [3].

Відмітимо, що норми відносно інституту комерційного посередництва визначені в ГК України є спеціальними, а норми ЦК України – субсидіарними. Це впливає зі ст. 305 Господарського кодексу України: «Законодавство про комерційне посередництво у сфері господарювання», відносини, що виникають при здійсненні комерційного посередництва (агентської діяльності) у сфері господарювання, регулюються цим Кодексом, іншими прийнятими відповідно до нього нормативно-правовими актами, що визначають особливості комерційного посередництва в окремих галузях господарювання. У частині, не врегульованій нормативно-правовими актами, зазначеними у цій статті, до агентських відносин можуть застосовуватися відповідні положення Цивільного кодексу України, якими регулюються відносини доручення».

Вступ України в листопаді 1995 р. до Ради Європи свідчить про обрання шляху розбудови правової держави [50, с.16]. Ця подія стала поштовхом до приведення національного внутрішнього законодавства у відповідність з міжнародними стандартами. У зв'язку з цим, після прийняття Конституції,

були внесені зміни та оновлено основні нормативно-правові акти матеріального та процесуального права.

З цією метою пропонується створити механізм управління процесом гармонізації на національному рівні за допомогою організаційних засобів, включаючи: вивчення права ЄС, розробку планів з адаптації; оптимізацію діяльності органів, що займаються гармонізацією; засоби контролю, оцінки впливу, уточнення пріоритетів і т. д. Інтеграційні процеси поступово відбуваються в Україні. А це спричиняє посилення однаковості у праві різних країн, веде до стирання відмінностей у системі правового регулювання. Спостерігається тенденція до зближення та уніфікації правових норм, що регламентують господарську діяльність у різних державах [66, с. 553].

Комерційне посередництво, а також комерційне представництво, давно утвердилися в праві багатьох зарубіжних держав [20, с. 13].

У країнах романо-германської системи права комерційне посередництво пов'язане з укладанням угод між зацікавленими особами. Посередниками є посередницькі фірми, маклери, брокери та ін. У ряді випадків для здійснення посередницької діяльності (наприклад, для укладення угод з цінними паперами на фондових біржах) потрібен спеціальний дозвіл уповноважених державних органів. Посередник відрізняється від представника, оскільки виступає незалежною особою щодо обох сторін, а представник діє лише для однієї із сторін і сам від її імені укладає угоду. Інститут представництва (договірний і законний) регулюється нормами цивільних кодексів [48, с. 41].

В англо-американському праві представництво регулюється нормами прецедентного права і судової практики. Термін «представництво» має більш широке значення, ніж у континентальному праві. Тут немає поділу на договірне і законне. Представник в ряді випадків діє як посередник на основі агентського договору, сторонами якого є агент і принципал.

В українському законодавстві про комерційне посередництво йдеться у Господарському кодексі України, а про комерційне представництво – в Цивільному кодексі України. Комерційному посередництву у ГК України присвячена ціла глава (глава 31), яка так і називається «Комерційне посередництво (агентські відносини) у сфері господарювання», тобто комерційне посередництво визначається як агентські відносини. Проте ст.295 ГК України, в якій дається поняття «комерційного посередництва», вказує, що комерційне посередництво це - агентська діяльність, тобто термін «комерційне посередництво» використовується як синонім агентської діяльності. Це явна неточність визначень: в одному випадку, комерційне посередництво - відносини, в іншому - діяльність. Таким чином, на сьогоднішній день легітимне визначення комерційного посередництва наступне: «Комерційне посередництво (агентська діяльність) - підприємницька діяльність, яка полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє» (ст.295 ГК України). Зазначене визначення містить явну вказівку на те, що комерційний агент діє як представник суб'єктів господарювання. І в цьому сенсі між поняттями «комерційне представництво» і «комерційне посередництво» можна знайти деякі спільні риси. Ст. 243 ЦК України називається «Комерційне представництво», хоча визначення самого «комерційного представництва» не містить. У названій статті мова йде про «комерційного представника». В українському цивільному законодавстві радянського часу [37, с. 121] не було законодавчого визначення представництва [19, с.17] тому в юридичній науці існували різні погляди на його правову природу. Одні автори розглядали його як діяльність, інші - як правовідносини, тобто це питання було дискусійним [66, с.542].

Чинний ЦК України визначає представництво як правовідношення, в якому одна сторона (представник) зобов'язана або має право вчинити правочин від імені другої сторони, яку вона представляє (ст.237 ЦК України-

«Поняття та підстави представництва») [66, с.562]. На думку О. Первомайського [53, с.2] ст.243 ЦК України та глава 31 ГК України вимагають суттєвого узгодження. Так, ЦК України чітко визначає, що комерційний представник може бути підприємцем. Одночасно ГК України визначає, що комерційне посередництво є підприємницькою діяльністю. Це може бути підходом до розмежування сфери застосування норм двох кодексів. Якщо комерційним представником є не підприємець, то він може здійснювати комерційне представництво на підставі довіреності або договору доручення. Якщо комерційним представником виступає суб'єкт підприємницької діяльності, то він зобов'язаний керуватися спеціальними нормами - статтями Господарського кодексу України. Висловлюється думка, що надалі главу 31 ГК України необхідно істотно допрацювати на відповідність нормам ЦК України про зобов'язання [53, с.7].

Питання про співвідношення понять «комерційне представництво» і «комерційне посередництво» є дискусійним. Одні вважають їх практично тотожними, інші, навпаки, різними. Так, О. Первомайський вказує, що, незважаючи на співзвучність цих термінів, вони означають різні поняття. На його думку, терміни «комерційне представництво», «комерційний посередник» слід вживати, коли мова йде про відповідний різновид підприємницької діяльності і суб'єктів, що її здійснюють. Термін же «комерційний представник» можна застосовувати лише у відносинах, пов'язаних з представництвом відповідно до положень ЦК України. Комерційне представництво є одним з видів (форм) діяльності комерційного посередника [53, с.5]. В.А. Васильєва вважає неприпустимим протиставлення понять «посередництво» і «представництво». Посередництво як послуга «виросло» з представництва і за своєю суттю є на порядок складніша і якісно новою категорією в сучасній цивілістиці. Закріплення у чинному ЦК України положень про комерційне представництво є половинчастим. Пропонується запровадити загальні положення, які б стосувалися поняття договірної зобов'язання з наданням посередницьких послуг [22, с.9].

Цивільний кодекс України містить визначення «посередництво» та переліку операцій, які відносяться до посередницьких. На думку Є.О. Харитонова, сфера застосування представництва ширша, ніж посередництва: посередництво застосовується лише при укладенні угод у сфері цивільного обороту між дієздатними особами, а через представника можливо як придбання, так і реалізація майнових і немайнових цивільних прав і обов'язків; представляти можна й недієздатних осіб [64, с.55].

В цивілістичній науці посередництво розглядається в економічному і юридичному значеннях. В економічному сенсі посередник - це особа, головним завданням якого є встановлення економічних зв'язків між сторонами. Усіх посередників можна розділити на групи: 1) посередник, який діє від власного імені і за свій рахунок (дилери, дистриб'ютори), 2) посередник, який діє від власного імені, але за чужий рахунок (комісійні та консалтингові операції; 3) посередник, який діє від чужого імені і за чужий рахунок (повірений у договорі доручення) [21, с.65]. У юридичному аспекті термін «посередництво» прийнято розглядати у вузькому і широкому значеннях. У вузькому посередництво - це діяльність посередника, спрямована на сприяння укладанню угод на підставі умов, вироблених безпосередньо контрагентами (просте посередництво). У широкому значенні посередництво включає разом з інститутом простого посередництва [56, с.77] діяльність фізичних та юридичних осіб, які шляхом самостійного укладання того чи іншого договору встановлюють певні відносини між сторонами. Внаслідок чого посередником визнається представник, агент, комісіонер, довірений керуючий, повірений та ін. [36, с.389].

Господарський кодекс України [3] пов'язує комерційне посередництво, в основному, з агентською діяльністю і агентським договором. Ч.1 ст.297 ГК України «Предмет агентського договору» виділяє дві складові частини агентської діяльності - комерційне представництво (здійснення дій від імені та за рахунок представляють) і власне посередництво (сприяння в укладенні угод). Тому ті особливості, які характерні для комерційного представництва,

властиві й комерційному посередництву, що охоплюють зазначені дві групи правовідносин. На практиці це означає, що комерційний посередник бере на себе обов'язки здійснювати певні юридичні дії від імені та за рахунок особи, що представляється, та / або приймати на себе зобов'язання здійснювати певні фактичні дії. Наприклад, сприяння в пошуку нових контрагентів і проведенні переговорів з метою укладення з ними контрактів [42, с.150], які можуть укладатися безпосередньо між особою, якого представляє агент, і третьою особою [61, с.43]. До агентських відносин можуть застосовуватися відповідні положення ЦК України, якими регулюються відносини доручення [64, с.56].

Таким чином, однакового розуміння категорій «посередництво і представництво» і «комерційне посередництво та комерційне представництво» на сьогодні в українській юриспруденції немає.

Безперечно, що комерційне посередництво - це один з видів підприємницької діяльності, пов'язаний з наданням послуг. За чинним законодавством України (цивільного та господарського) комерційне посередництво може здійснюватися у біржовій, страховій, торговельній, туристичній діяльності; посередництво, пов'язане з випуском цінних паперів; морське агентування та ін. У юридичній літературі досліджуються проблемні питання, пов'язані з особливостями комерційних договорів, у т.ч. і агентських угод [52, с. 33; 44, с.37].

З огляду на це, питання, пов'язані з комерційним посередництвом, у чинному законодавстві України вимагають додаткового врегулювання з метою однакового тлумачення основних понять у цій сфері, зокрема, як в теоретичному так і практичному аспекті.

1.2. Юридична природа комерційного посередництва

Закріплення на рівні ГК України окремих конструкцій, незважаючи на те, що вони прямо не «перехрещуються» з ЦК України, породжує правову

невизначеність юридичної природи комерційного посередництва. Прикладом такої ситуації є впровадження в главі 31 ГК України регулювання комерційного посередництва [2, 3].

Як було уже зазначено, комерційне посередництво – один з інститутів господарського права України. У ГК України питання комерційного посередництва містяться в главі 31, яка називається: «Комерційне посередництво (агентські відносини) у сфері господарювання». Як впливає з цієї назви, комерційне посередництво визначається як агентські відносини. У той же час, ст.295 ГК України, яка називається «Агентська діяльність», вказує, що «Комерційне посередництво (агентська діяльність) є підприємницькою діяльністю, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє» [3].

Отже, поняття «комерційне посередництво» рівнозначно поняттю «агентська діяльність», тобто законодавець визначає комерційне посередництво в одному випадку як відносини, в іншому – як діяльність. На нашу думку, це явна термінологічна неоднозначність, яка потребує законодавчого уточнення.

Автори коментаря до Господарському кодексу України вважають, що в ст. 295 ГК України наводиться визначення комерційного посередництва (агентської діяльності), яка має такі ознаки: а) це – підприємницька діяльність; б) предметом вказаної діяльності є надання послуг; в) послуги надаються виключно суб'єктам господарювання; г) послуги надаються шляхом посередництва; г) послуги надаються виключно у господарській діяльності; д) посередництво здійснюється від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого представляють [47, с. 478].

На погляд О.М. Вінник., комерційне посередництво (агентська діяльність) – це різновид господарських правовідносин, що складаються на договірних засадах між агентом (суб'єктом агентської діяльності у сфері

господарювання), принципалом і третіми особами щодо представницьких дій агента, котрі здійснюються від імені, під контролем і за рахунок принципала з метою задоволення законних приватних інтересів учасників зазначених відносин (агента, принципала, третіх осіб) та з врахуванням публічних інтересів (дотриманням публічного господарського порядку) [24, с. 463].

Як самостійний вид підприємницької діяльності розглядає посередництво Г.І. Сальникова, яка вважає, що між особою, зацікавленою в одержанні посередницької послуги (клієнтом), і особою, що робить таку послугу, складається посередницьке правовідношення – договірне зобов'язання майнового характеру, при якому одна особа (посередник) зобов'язується сприяти іншій особі (клієнту) у встановленні, зміні або припиненні правовідносин у сфері підприємницького обороту, а клієнт зобов'язується оплатити надану послугу, з метою сприяння у встановленні нового правовідношення із третіми особами [59, с. 14].

В.А. Васильєва зазначає посередництво як послугу, що надається на підставі укладеного правочину, а посередницька діяльність полягає, на її думку, у наданні фактичних та юридичних послуг іншим особам (виробникам і споживачам) у реалізації чи придбанні товарів, у наданні інших, пов'язаних із товарним обігом послуг, або у здійсненні продажу і закупок товару за рахунок інших осіб [22, с. 343].

Е.В. Бабкіна вважає, що посередництво – це діяльність, яка спрямована на пошук контрагентів, підготовку та укладення; така діяльність здійснюється для досягнення певних економічних і соціальних результатів, а саме – для створення умов взаємодії між виробниками та споживачами продукції [19, с. 16].

Р.О. Коротка визначає комерційне посередництво (агентські відносини) як особливий вид підприємницької (комерційної господарської) діяльності - універсальні відносини, які можуть складатися в різних сферах суспільного буття [40, с. 82].

На думку С.А. Спиридонова, посередництво – це вид підприємницької діяльності, заснований на довірі і здійснюваний від власного імені в інтересах клієнта (ів) шляхом вчинення фактичних та /або юридичних дій, що, як правило, носять характер послуг (агентування, комісія, довірче управління і т. п.) при укладанні, виконанні або розірванні різних угод [61, с. 45].

А.Л Дядюк вказує, що комерційне посередництво – різновид підприємницької діяльності, який вживається для позначення агентських відносин та агентської діяльності, Це особливий правовій інститут, який поступово інтегрується в «юридичне посередництво» [29, с. 319].

Оскільки належного легітимного визначення комерційного посередництва немає, його найчастіше досліджують через порівняння з цивільним інститутом комерційного представництва. Відносини представництва розглядаються в ст. 243 ЦК України «Комерційне представництво», однак самого визначення цього поняття стаття не містить. В ній йдеться про комерційного представника, яким може бути особа, яка постійно та самостійно виступає представником підприємців при укладенні ними договорів у сфері підприємницької діяльності.

Погляди щодо співвідношення посередництва і представництва можна розділити на кілька груп: перша, представництво переростає в посередництво; друга, посередництво включає в себе і представництво; третя, представники такої точки зору вважають, що обидва підходи невірні, не відображають дійсності [11, с. 46].

Проте, існують й інші підходи до визначення юридичної природи комерційного посередництва. По-перше, залежно від правової системи (континентальної або англосаксонської) відбувається застосування тієї чи іншої конструкції представництва [20, с.12; 19, с.17; 60, с.201].

У ЦК України закріплено традиційну для континентального правопорядку модель представництва, в якій основу складають норми про представництво та договір доручення.

Натомість глава 31 ГК України містить «посередницько - представницьку» конструкцію агентського договору з окремими вкрапленнями англосаксонської системи, наприклад, щодо виникнення агентських відносин внаслідок схвалення суб'єктом господарювання, якого представляє комерційний агент, угоди, укладеної в інтересах цього суб'єкта агентом без повноваження на її укладення (абз. 3 ст. 296 ГК України)[3].

За наявності різного концептуального підходу до регулювання, дивує, що вкотре міститься відсилання до норм ЦК України про доручення (ч. 2 ст. 305 ГК України). При цьому, неможливо не зауважити, що такого роду відсилання відобразилося й на судовій практиці.

Наприклад, ВГСУ: (а) кваліфікував договір морського агентування як договір доручення, і застосував норми ЦК України; (б) здійснив паралельне застосування норм, що регулюють припинення договору доручення (ст. 1008 ЦК України) і припинення агентського договору (ст. 304 ГК України) [13. 14].

Загалом учасники правовідносин особисто вчинюють дії, спрямовані на виникнення, виконання та припинення правовідносин. Однак у випадках, коли з тих чи інших причин суб'єкт не має можливості або не бажає особисто вчинювати правочин, наприклад укласти договір чи відшукувати потенційного контрагента, практичним вирішенням цього проблемного моменту є використання інститутів комерційного представництва та посередництва, існування яких закріплене чинним законодавством України.

Визначення поняття представництва міститься у ч.1 ст.237 ЦК України, відповідно до якого представництвом є правовідношення, в якому одна сторона (представник) зобов'язана або має право вчинити правочин від імені другої сторони, яку вона представляє. У свою чергу, ст. 243 «Комерційне представництво» ЦК хоча насправді й не містить визначення комерційного представництва, вказує на особу комерційного представника, тобто особу, яка постійно та самостійно виступає представником

підприємців при укладенні ними договорів у сфері підприємницької діяльності.

На підставі наведеного можна стверджувати, що комерційним представництвом є діяльність комерційного представника з метою одержання прибутку, в процесі якої він зобов'язаний укласти договір у сфері підприємницької діяльності чи вчинити інший правочин від імені особи, яку він представляє.

Разом з тим, поряд з терміном «комерційне представництво» використовується й інший, майже співзвучний: «комерційне посередництво». Незважаючи на достатню схожість цих термінів, вони, тим не менше, позначають різні поняття, що необхідно враховувати в практичній діяльності.

Зазначимо, що підтвердженням нетотожності понять комерційного представництва та комерційного посередництва є те, що на відміну від положень ЦК України, ГК України та ряд інших нормативно-правових актів використовують в абсолютній більшості термін й, звісно, поняття комерційного посередництва.

Відмітимо, що важливою відмінною ознакою є нетотожність змісту цих явищ. При цьому, уникаючи непотрібного теоретизування, коротко відзначимо, що більшість фахівців сходиться до думки про те, що комерційне представництво є лише одним з видів (форм) діяльності комерційного посередника. Тобто комерційний посередник має можливість представляти особу під час вчинення правочинів (бути комерційним представником), але може вчинювати й інші види (форми) посередницької діяльності, як то: консультувати з питань укладення договору, вчиняти договори від власного імені тощо.

З огляду на наведене, першою порадою у практичній діяльності може бути порада щодо необхідності переважного застосування термінів: «комерційне посередництво», «комерційний посередник» у випадках, коли йдеться про відповідний різновид підприємницької діяльності та суб'єктів,

що здійснюють останню; використання ж терміна «комерційний представник» можливе та необхідне щодо відносин з представництва в сенсі зазначених положень ЦК України.

Поняття комерційного посередництва містить ч.1 ст.295 ГК України, згідно з якою комерційним посередництвом є різновид підприємницької діяльності, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє.

Слід позитивно оцінити сам факт спроби сформулювати легальне визначення поняття посередницької діяльності як різновиду підприємництва. Навпаки критично можливо поставитися як до тексту цього визначення, так і взагалі до логіки законодавця при формулювання положень глави 31 ГК України «Комерційне посередництво (агентські відносини) у сфері господарювання». Більш того, можливо вести мову про суперечливість окремих норм ГК України, яка звісно, може мати негативні наслідки у практичній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності.

В обґрунтування існування зазначеної суперечливості перш за все зосередимо увагу на основних положеннях ГК України, в яких згадується посередницька діяльність. Так, ч.3 ст.263 ГК України вказує на комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності як на одному з різновидів господарсько-торговельної діяльності; глава 31 ГК України містить загальні положення про комерційне посередництво (агентські відносини) у сфері господарювання; § 3 глави 35 ГК України «Посередництво у здійсненні операцій з цінними паперами. Фондова біржа» регулює відносини щодо здійснення посередництва торговцями цінних паперів [3].

Однією з основних проблем, що підлягає вирішенню під час аналізу цих норм ГК України, є встановлення факту можливості діяльності комерційного посередника не тільки від імені суб'єкта, якого він

представляє, що допускається лише при застосуванні таких договірних підстав виникнення повноважень посередника як договір доручення (глава 68 ЦК) та агентський договір (глава 31 ГК України), але й на підставі інших договорів, а саме: комісії, консигнації, управління майном тощо, в яких посередник діє від власного імені.

Легальним підґрунтям для виникнення окресленої проблеми є, на наш погляд, некоректне термінологічне позначення та змістовне наповнення глави 31 ГК України «Комерційне посередництво (агентські відносини) у сфері господарювання», згідно з якою обсяг комерційного посередництва текстуально звужений до агентських відносин, які, щоправда, можуть виникати не тільки на підставі агентського договору, а й внаслідок схвалення суб'єктом господарювання угоди, укладеної в його інтересах агентом без повноважень або з перевищенням повноважень (ст.296 ГК України). Однак все одно, згідно зі змістом глави 31 ГК України комерційне посередництво – це діяльність агента як сторони агентського договору чи учасника агентських відносин.

Разом з тим, подібне формулювання змісту посередництва суперечить іншим положенням самого ГК України, положенням інших нормативно-правових актів, практиці та потребам підприємницької практики, згідно з якими комерційний посередник може діяти не тільки від імені особи, в інтересах якої він діє, а й від свого імені, укладаючи в процесі посередництва договори комісії, управління майном тощо, або взагалі придбаваючи майно на праві власності, наприклад, на підставі поширеного на практиці дилерського договору. Всі ці варіанти договірного співробітництва сторін згідно з поширеною в сьогоденні підприємницькою практикою також визнаються посередницькою діяльністю.

Підтвердженням тієї обставини, що комерційними посередниками є не лише агент (за агентським договором) чи повірений (за договором доручення), а також комісіонер, управитель тощо є положення чинного

законодавства, в тому числі й ГК України (за виключенням зазначеної глави 31).

З огляду на наведене, в сьогоднішній день необхідне розширене тлумачення положень глави 31 ГК України, яке дозволить розглядати як комерційне посередництво не тільки діяльність агента (за агентським договором) чи повіреного (за договором доручення), а й діяльність інших комерційних посередників, які надають послуги з комерційного посередництва на підставі інших договорів, що мають ознаки посередницьких.

Чинне законодавство України не містить закритого переліку посередницьких договорів, а саме поняття «посередницький договір» є своєрідним надбанням практичної юриспруденції.

У цілому посередницький договір є договором з надання послуг, договором оплатним, консенсуальним та двостороннім. З цього загального правила, зрозуміло, є винятки, що потрібно враховувати на практиці.

Законодавство надає можливість виокремити кілька груп посередницьких договорів:

- договори, за якими посередник, укладаючи договори, діє у відносинах з третіми особами від імені суб'єкта, якого він представляє: договір доручення, агентський договір;

- договори, за якими посередник, укладаючи договори, діє у відносинах з третіми особами від власного імені, однак не набуває право власності на майно, що відчужує або придбаває суб'єкт якого він представляє: договір комісії, договір управління майном;

- договори, за якими посередник набуває можливість діяти у відносинах з третіми особами від власного імені у зв'язку з набуттям права власності на майно: дилерський договір;

- договори, за якими посередник надає послуги, пов'язані з укладанням суб'єктом, якого він представляє, договорів з третіми особами, при цьому сам посередник договорів з третіми особами не укладає взагалі: договір з надання послуг, агентський договір.

Зрозуміло, що наведена класифікація потребує додаткового пояснення, причому не в частині обґрунтування логічності поділу, а щодо змісту окремих договорів, які зазначаються в ній.

По-перше, незважаючи на те, що згідно з ч.2 ст.305 ГК України до агентських відносин субсидіарно можуть застосовуватися положення ЦК України, якими регулюються відносин доручення, це не перетворює договори доручення та агентський договір у тотожні правові інститути. Висновок про несхожість цих договорів слідує хоча б з огляду на зміст ч. 1 ст.297 ГК України, відповідно до якої за агентським договором одна сторона (комерційний агент) зобов'язується надати послуги другій стороні (суб'єкту, якого представляє агент) в укладенні угод чи сприяти їх укладенню (надання фактичних послуг) від імені цього суб'єкта і за його рахунок. Тобто у договорі доручення та агентському договорі не збігаються предмети, оскільки згідно з першим повірений зобов'язується вчинити певні юридичні дії (вчинити правочин), а в агентському договорі агент може вчинювати як юридичні, так і фактичні дії.

Окрім того, безпосередньо пов'язане з наведеним легальним визначенням агентського договору, яке значно звузило зміст предмета цього договору порівняно з тим, як він тлумачиться в юриспруденції західних країн (звідки, власне, цей договірний інститут було запозичено) та як він розумівся у вітчизняній юриспруденції з початку 90-х років (початок його використання) до недавнього часу (до часу набуття ГК України чинності – 01.01.2004 р.). Тому укладення агентського договору лише з використанням положень ГК України змушує суб'єктів підприємницької діяльності враховувати сучасне легальне визначення цього договору, яке встановлено у ГК.

Можливість субсидіарного застосування положень ЦК, якими регулюються відносин доручення, до врегулювання агентських відносин змушує враховувати можливість застосування до останніх і положень ЦК

України, які стосуються комерційного представника (зокрема, ч. 2 ст.1004, ч.3 ст.1008, ч.2, 3 ст.1009 ЦК України).

Предмет агентського договору за ч.1 ст.297 ГК України охоплює вчинення агентом не тільки юридичних дій, а й надання фактичних послуг, коли агент, не укладаючи з третіми особами договір від імені суб'єкта, якого він представляє, тим не менше сприяє останньому в укладенні договору шляхом, наприклад, дослідження ринку чи вчинення інших дій з відшукування потенційного контрагента, участі у проведенні переговорів тощо. У таких ситуаціях посередництво набуває дещо специфічних рис, а тому це послугувало підставою для виокремлення агентського договору з подібним предметом з кола інших договорів з надання близьких за змістом послуг у самостійну групу посередницьких договорів (остання група за вищенаведеною класифікацією).

Комерційний посередник може діяти в інтересах суб'єкта, якого він представляє, у процесі укладення договорів з третіми особами, в тому числі укладаючи такі договори від власного імені. Серед такої групи посередницьких договорів найбільшого поширення на практиці набув договір комісії (глава 69 ЦК України).

У процесі здійснення комерційного посередництва також достатнього поширення, зокрема в зовнішньоекономічній діяльності, набули так звані дилерські, дистриб'юторські та інші договори, згідно з якими посередник взагалі придбаває майно (товари, продукцію) від виробника чи його представника й, вже від свого імені відчужуючи ці товари або продукцію, здійснює своєрідне посередництво між виробником та споживачами. Підкреслимо, що в подібній ситуації вести мову про посередництво можливо дещо відносно, оскільки змістовно ці відносини передбачають не надання послуги, а оплатне відчуження майна (товарів, продукції). Однак чинне законодавство України та підприємницька практика відносять й такі відносини (тобто дилерські, дистриб'юторські) сторін до посередницьких.

Згідно з ч.4 ст.243 ЦК України особливості комерційного представництва в окремих сферах підприємницької діяльності встановлюються законом.

Передбачають можливість встановлення особливостей правового регулювання комерційного посередництва в окремих галузях господарювання й положення ч.5 ст.295, ч.1 ст.305 ГК України.

В якості основних сфер підприємницької діяльності (за ЦК України) чи галузей господарювання (за ГК України), в яких мають місце особливості здійснення комерційного посередництва, в тому числі й щодо наявності спеціального законодавства, варто відмітити:

- посередництво в біржовій торгівлі (діяльність біржових брокерів);
- посередництво у страховій діяльності (діяльність страхових агентів та страхових брокерів);
- посередництво в турагентській діяльності;
- посередництво, пов'язане з випуском та обігом цінних паперів (торгівля цінними паперами, депозитарна діяльність, розрахунково-клірингова діяльність, діяльність з управління цінними паперами, діяльність з управління активами, діяльність з ведення реєстру власників іменних цінних паперів, діяльність з організації торгівлі на ринку цінних паперів);
- морське агентування.

Комерційне посередництво є різновидом підприємницької діяльності, а тому здійснення цієї діяльності можливе лише особами, які мають статус суб'єкта підприємницької діяльності, тобто особами, що зареєстровані у встановленому чинним законодавством України порядку саме як суб'єкти підприємницької діяльності.

Здійснення окремих видів посередництва потребує спеціального суб'єкта, наприклад: банківська установа, торговець цінними паперами, судновласник тощо та отримання спеціального дозволу, ліцензії, наприклад, посередницька діяльність з випуску і обігу цінних паперів здійснюється

фізичними та юридичними особами виключно на підставі спеціальних дозволів (ліцензій).

З огляду на це, вважаємо, що обидва ці правові інститути мають загальні риси, комерційне посередництво включає в себе елементи комерційного представництва, але вони різні правові категорії, окремі правові інститути.

Отже, комерційне посередництво – це один з видів підприємницької діяльності, пов'язаний саме з наданням послуг. За чинним законодавством України, комерційне посередництво може здійснюватися у біржовій, страховій, торговельній, туристичній діяльності; посередництво щодо випуску цінних паперів; морське агентування та ін.

РОЗДІЛ 2

ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

2.1. Правові проблеми регулювання комерційного посередництва

Важливою умовою для успішного й ефективного ведення підприємницької діяльності на території України є гармонізація національного законодавства до законодавства Європейського Союзу. У контексті активізації подій, які сприяють вступу України до Європейського Союзу, це питання стає усе більш актуальним та потребує визначення шляхів вирішення. Головною проблемою, яка може завадити безперешкодній процедурі гармонізації господарського і комерційного законодавства, може стати тлумачення тих чи інших норм та їх правове застосування. Також відсутність господарсько-правової політики, яка є умовою ефективності модернізації господарського законодавства і самих відносин господарювання, а отже, й ефективності функціонування національної економіки, є вагомим недоліком.

Однією з сфер модернізації є інститут комерційного посередництва (агентської діяльності). Існуючі визначення і правове регулювання комерційного посередництва не можна визнати вдалим, достатнім, таким, що сприятиме ефективному розвитку відносин.

Понятійний апарат посередництва міститься як у цивільному, так і господарському законодавстві. Так, у ЦК України є глава 63 «Послуги», у якій встановлюються загальні положення застосування договорів про надання послуг у цивільному обороті України. Згідно з п.2 ст. 901 ЦКУ, положення цієї глави можуть застосовуватися до всіх договорів про надання послуг, якщо це не суперечить сутності зобов'язання.

В господарському законодавстві, в ст. 295 ГК України, як вже зазначалося, введено у юридичний обіг категорію «комерційне посередництво». У п.1 цієї статті зазначається, що «комерційне посередництво (агентська діяльність) є підприємницькою діяльністю, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє». Крім того, до посередницьких слід віднести такі спеціальні договори, як договір доручення, договір комісії.

Проте, існуючі визначення і правове регулювання комерційного посередництва не можна визнати вдалим, оскільки воно не сприяє правозастосуванню.

За ст. 295 ГК України комерційне посередництво визначається як надання комерційним агентом посередницьких послуг «від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє». Тобто, воно зводиться фактично до відносин доручення. І дійсно, співставлення положень ГК України щодо комерційного посередництва та договору доручення свідчить, що їм притаманно ряд спільних рис. Зокрема, «Повірений діє в інтересах, від імені та за рахунок довірителя» (п.1 ст. 1000 ЦК України). Так само п.1 ст. 297 ГК України встановлює, що «Комерційний агент діє від імені, в інтересах, за рахунок суб'єкта, якого він представляє»[3].

Окрім того, п.1 ст. 1000 ЦК України «Права та обов'язки за угодою укладеною повіреним з третьою особою виникають у довірителя», а відповідно до ГК України, права та обов'язки за угодою укладеною агентом з третьою особою виникають в особи, яку він представляє. «Повірений, - як вказується у п.1 ст. 1005 ЦК України, - повинен виконати дане йому доручення особисто. Аналогічна норма міститься у п. 1 ст.300 ГК: «Комерційний агент повинен особисто виконати дії, на які він уповноважений суб'єктом, якого він представляє». І, нарешті, умова оплатити договір доручення. Цей договір розглядається як оплатний правочин і у

цивільному законодавстві (ст. 1002 ЦКУ), і у господарському (згідно п.1 ст. 301 ГК агентський договір є оплатною угодою). При цьому ще й з господарського законодавства випливає, що агент не може виступати представником обох сторін, оскільки в ГК чітко зазначено, що агент діє від імені та за рахунок особи, яку він представляє.

Однією відмінністю між цивільним та господарським законодавством полягає в тому, що згідно ГК України, комерційний агент може виконувати лише функції простого посередника, тобто обмежуватися виконанням фактичних дій (пошук контрагентів, проведення з ними переговорів). В той же час за ЦК України, предметом договору доручення є вчинення лише певних юридичних дій.

Долучившись до аналізу законодавства країн континентальної правової системи, країн англо-американського права, де накопичено значний досвід у врегулюванні посередництва, відмітимо, що цей інститут набагато більш розвинений. Якщо проаналізувати діяльність суб'єктів посередництва (агентів), то їх перелік та правовий статус значно урізноманітнений. Наприклад, окрім статусу представника, виділяються наступні різновиди посередників: агент-делькредере; консигнаційний агент (фактор); брокер; агент з винятковими правами; агент з продажу нерухомості; аукціоніст та ін. Висновки, зроблені у літературі, наступні.

Агент-делькредере виконує відносно принципала функції гаранта, за угодами які він уклав з третіми особами. Обов'язки агента включають відшкодування принципалу, у разі невиконання або неналежного виконання зобов'язання третьою особою, купівельної ціни. В той же час агент-делькредере звільняється від відповідальності, якщо покупець відмовляється виплатити купівельну ціну на підставі того, що сам принципал не виконує належним чином свої обов'язки [52, с.32].

Категорія «консигнаційний агент (фактор)» виокремлюється у країнах англо-американського права. Так, у Великобританії правовий статус консигнаційного агента врегульований Законом про факторів 1889 р. За цим

законом фактор – це агент, який при звичайному перебігу справ володіє правом продавати або купувати товари, відправляти їх для продажу або позичати гроші під забезпечення товарами [30, с. 408].

Фактор як і консигнатор за українським законодавством володіє товарами принципала. Тому всі дії фактора, котрі пов'язані з розпорядженням майном принципала, припускаються дійсними, навіть якщо він не мав повноважень на це [31, с. 334].

У зв'язку з цим, фактор може не тільки здійснити продаж товарів принципала від власного імені, а й уповноважений самостійно визначити умови такої угоди, при чому він має право навіть закладати товари принципала, здійснювати продаж на умовах кредитування тощо [49, с. 24].

Агент з продажу нерухомості уповноважений робити повідомлення і надавати гарантії щодо власності, яка пропонується на продаж, проте такий агент не має права самостійно укласти договір купівлі-продажу, а також одержувати завдаток від покупця, якщо тільки принципал прямо не дозволив це.

Головними завданнями агента з продажу нерухомості за кордоном є пошук покупців для нерухомості принципала [18, с. 228].

В Україні агентства з нерухомості у своїй більшості виконують посередницькі функції щодо продажу (оренди) об'єктів, підбір як покупців, так і продавців нерухомості. Агент з виключними(винятковими) правами користується виключним правом на продаж товарів принципала на обумовленій території. Сутність цього права полягає в тому, що за угодами, укладеними принципалом та іншими особами на визначеній території (на котру розповсюджується виняткове повноваження), – агент має право на отримання обумовленої винагороди [27, с.85; 30, с. 409].

Для порівняння зазначимо, що згідно ч. 3 ст. 297 ГК України «Предмет агентського договору», договором повинна бути передбачена умова щодо території, в межах якої комерційний агент здійснює діяльність, визначену угодою сторін. У разі якщо територію дії агента в договорі не визначено,

вважається, що агент діє в межах території України.

В окремих країнах, зокрема у ФРН, торговими агентами з виключними правами визнають також осіб, за якими закріплена не територія, а клієнтура принципала. Така категорія агентів найбільшого розповсюдження отримала в зовнішньоекономічних відносинах [27, с. 82].

Аукціоніст (агент з продажу майна з аукціону) уповноважений продати майно з аукціону і отримати купівельну ціну, але не має права надавати гарантії відносно товарів принципала, якщо останній прямо не дозволив це. Варто зазначити, що аукціоніст, діючий у рамках звичайних (презюмуємих) повноважень, зобов'язує принципала й тоді, коли він порушує його вказівки [28, с. 37].

Аукціоніст володіє правом застави на продані речі до моменту, поки купівельна ціна не буде виплачена в повному обсязі, а також правом на пред'явлення позову від свого імені, якщо такий платіж не надійде. Крім того, аукціоніст має право на утримання будь-якого завдатку, але це право належить йому як посереднику, а не як агенту продавця [49 с. 27].

Варто звернути увагу й правовий статус та функції брокера. Брокер— це агент, у функції якого входить проведення переговорів між сторонами з метою укладення між ними договору. Згідно Ч. 4 Ст. 281 ГК «Правила біржової торгівлі. Біржові торги» брокери – це громадяни, зареєстровані на біржі відповідно до її статуту для виконання доручень членів біржі, яких вони представляють, щодо здійснення біржових операцій.

Згідно загальноприйнятого визначення, брокер є лише посередником між сторонами. У його обов'язки входить підготовка документів, необхідних для укладення договору. Так, брокер здійснює підготовку проекту договору і надсилає його сторонам для підпису, а підписані екземпляри угоди відправляє кожній із сторін [30, с. 410; 31, с. 334-339; 32, с. 319].

Зазначимо, що брокер, на відміну від фактора, не володіє товарами принципала і не має права, на відміну від аукціоніста, пред'явити позов від власного імені на підставі підготовлених ним документів [30, с. 408].

За свої послуги брокер отримує обумовлену, нерідко встановлену торговими звичаями винагороду. У більшості країн розмір винагороди брокера встановлюється у певних процентах від суми договору [49, с. 25].

Окремої уваги заслуговує проблема відповідальності сторін, зокрема через призму правового статусу агента. В англо-американському праві при укладенні угод з третіми особами агент може діяти трояким чином [33, с. 21]. Якщо агент діє від імені принципала або від свого імені, то його правове становище є чітко окресленим. У першому випадку всі права та обов'язки за договором з третьою особою лягають на плечі принципала, а в другому – на агента. У третьому випадку, котрий є проміжним між двома першими, можливими є два варіанти побудови агентських відносин [60, с. 203].

У першому з них агент вказує, що він діє в якості агента, при цьому не розкриваючи ні імені, ні особистості принципала. У другому – договір може бути укладений від імені неназваного принципала. В англійській юридичній літературі такі договори отримали назву анонімних [57, с.706].

Детальний аналіз анонімних договорів підняв питання щодо статусу третьої особи в угоді, та розмежування відповідальності за невиконання або неналежне виконання. Зокрема, судова практика Великобританії так і не виробила одноманітного підходу до їх вирішення. Це пов'язане з тим, що у письмових договорах, укладених агентом, визначення його ролі (вступив він у договір особисто чи як агент) – це проблема тлумачення документа, і для її розв'язання суди приймають до уваги не лише текст документа, а й спосіб його підписання .

У більшості випадків, коли агент укладає договір як агент, не повідомляючи імені принципала, він не несе особистої відповідальності за цією угодою. Цей висновок базується на тому факті, що за загальним правилом, яке діє у праві Великобританії – агент, котрий уклав договір від імені принципала, не набуває за цією угодою ніяких прав, та обов'язків [49, с. 24].

У праві Великобританії та США [28, с. 37] судовими рішеннями встановлено ряд випадків, коли обов'язки і відповідальність за угодою несе лише та особа, яка уклала договір, якщо: поведінка цієї особи дає підстави вважати її діючою від свого імені; агент від свого імені укладає договір за печаткою; суб'єкт договору фальшиво видає себе за агента іншої особи; агент акцептував переказний вексель, не виключивши при цьому в акцепті своєї відповідальності; в силу торговельних звичаїв особа, що діє як агент без зазначення імені принципала, визнається відповідальною за укладеними угодами [27, с. 83].

Крім вищенаведених, допускається доказ того, що угода здійснена однією із сторін у якості агента, навіть якщо особа уклала угоду від свого імені без жодного згадування про своє становище агента [29, с. 317].

Відмітимо, що таке доказування може здійснювати як принципал, зацікавлений у володінні правами, які виникли з угоди укладеної агентом, так і третя особа, для якої бажано, щоб за цією угодою відповідав не агент, а принципал.

За загальним правилом кожний принципал може пред'явити позов до третьої особи і відповідати за аналогічним позовом від третьої особи, незалежно від того укладений договір від імені принципала, агента чи анонімно [57, с. 705]. Але докази для виключення з договору агента як сторони не дозволяються, оскільки відбувається не заміна агента принципалом, а лише приєднання останнього до договору в якості однієї із сторін. Отже, навіть у випадках коли агент виступає від свого імені, англійське право допускає пред'явлення позову від принципала до третьої особи і навпаки.

Принципово важливим, є визначення правового положення третьої особи в агентських відносинах. Зокрема, якщо агент діє від свого імені, то третя особа за власними міркуваннями може пред'явити позов про виконання угоди як агенту, так і принципалу (ясна річ, що це право розповсюджується до того

моменту, поки зобов'язання перед третьою особою не буде виконане в повному обсязі) [31, с. 335].

Така ситуація можлива, коли третій особі після укладення угоди з агентом стало відомо про наявність принципала. В такому випадку відповідальність агента продовжується до того часу, доки третя особа не вчинить яку-небудь дію, котра однозначно засвідчить, хто буде відповідальним за укладеним договором [18, с. 230].

При цьому зроблений вибір позбавляє третю особу права на пред'явлення вимоги іншій стороні [32, с. 318]. На жаль, чіткого критерію, за яким можна визначити вибір третьої особи, судова практика Великобританії так і не виробила, і тому це питання вирішується залежно від тлумачення договору і конкретних обставин справи. Зокрема, якщо третя особа знає на момент пред'явлення позову до агента про наявність агентських відносин, то це і буде переконливим доказом наміру третьої особи вважати відповідальним якраз агента.

Судова практика Великобританії встановлює особисту відповідальність агента за договорами, які укладені від імені названого принципала в наступних випадках: угода укладається агентом у формі документа за печаткою; агент підписується своїм іменем як сторона за оборотним документом, якщо тільки прямо не вказує, що ставить власний підпис за дорученням принципала (Закон про перекладні векселі, 1882р.); договір укладається від імені неіснуючого принципала; коли принципал є іноземцем; це положення не можна вважати нормою права, але наявність іноземного принципала може бути додатковим фактором покладення відповідальності на агента; шляхом обману чи неправдивої (у формі недбалості) заяви агент вводить третю сторону в оману. В такому разі агент повинен відшкодувати збитки, мовби він діяв від свого імені [49, с. 26].

Проте, якщо ж особа укладає договір як професійний агент, то він не може бути стороною в договорі [57, с.704]. Це пов'язане з тим, що професійність

агента яскраво свідчить про те, що особа діє в інтересах принципала і за його рахунок.

Для повного аналізу відповідальності сторін в агентському договорі також треба звернути увагу на ситуації, коли агент перевищує свої повноваження та вчиняє правопорушення. Так, у праві Великобританії в більшості випадків у разі перевищення своїх повноважень, агент несе особисту відповідальність. Це пов'язане з тим, що принципал має право визнати таку угоду недійсною і всі правові наслідки від цього лягають на агента. У свою чергу принципал відповідає за дії свого агента, якщо він перевищуючи межу прямого повноваження, діє в межах припущеного повноваження. Але така відповідальність принципала настає лише при дотриманні двох умов: агент діяв в рамках припущених повноважень та обсяг припущених повноважень був санкціонований принципалом [18, с. 230].

Цей висновок підтверджується тим, що у праві Великобританії та США діє правило, згідно з яким агент, який має повноваження на здійснення обумовленої дії, визнається правомочним на вчинення будь-якої законної дії, котра є необхідною для виконання доручення принципала [28, с. 37]. Мова йде про доктрину припущеного повноваження, сутність якої була викладена вище.

У праві США, якщо агент добросовісно помиляється відносно обсягу своїх повноважень (ясна річ, при розумних підставах для цього), то він не несе деліктну відповідальність за позовом про оману [49, с. 24]. Проте агент відповідає перед третіми особами за порушення припущеної гарантії наявності повноважень. Сутність цієї теорії полягає в тому, що третя особа може стягнути з агента будь-які збитки, котрі вона зазнала через те, що угода не відбулася.

Наприклад, особа яка постраждала від несанкціонованих дій агента, може скористатися одним з способів відшкодування збитків: пред'явити позов з гарантії про наявність повноважень; пред'явити до агента позов про оману; пред'явити позов про відшкодування збитків, що заподіяні недбалою чи

неправдивою заявою агента про наявність та межі своїх повноважень [18, с. 233].

У ситуаціях, коли агент діє від імені неіснуючого або недієздатного принципала, вирішення проблеми про суб'єкта відповідальності не викликає сумнівів, бо агент як єдина сторона за договором відповідає за усіма позовами третіх осіб.

Проте, якщо агент діє від імені обмежено дієздатного принципала, то він буде нести відповідальність перед третіми особами лише у випадках, коли він свідомо вводить в оману третіх осіб відносно обсягу дієздатності принципала [49, с.25]. Якщо ж ім'я та особистість принципала розкриті агент немає підстав припускати, що третя особа не знає про факт обмеження дієздатності принципала [41, с. 62-69].

Не залишилась поза увагою авторів наукових досліджень і проблема відповідальності сторін агентського договору при вчиненні правопорушення агентом. За загальним правилом агент несе відповідальність перед третіми особами за здійсненні ним правопорушення навіть тоді, якщо ці правопорушення здійсненні ним у ході та в межах виконання службових обов'язків. Але за деяких обставин, якраз принципал відповідає за правопорушення агента. Це стосується тих випадків, коли агент діяв під контролем та за вказівками принципала. У даному разі принципал та агент несуть солідарну відповідальність за правопорушення, вчинені агентом [41, с. 63].

В цілому вивчення проблеми відповідальності сторін у праві Великобританії та США викликає значні труднощі. Передусім це пов'язане з особливостями правової системи цих країн, де більшість суперечок розв'язується на основі конкретних обставин справи і тлумачення агентського договору. У зв'язку з цим проведення загальних закономірностей практично неможливе.

У деяких випадках агент може бути позбавлений права на відшкодування понесених витрат: коли витрати викликані несанкціонованими діями, за

умови, що вони не були в подальшому схвалені принципалом; якщо витрати спричинені помилкою агента, його недбалістю чи порушенням агентського договору; коли витрати пов'язані з явно протизаконними діями [63, с. 84].

Проте, принципал зобов'язаний відшкодувати агенту збитки, якщо він без виправдувальних підстав заважає агенту заробити винагороду [27, с. 84]. Відшкодуванню підлягають збитки, що розглядаються як звичайний чи ймовірний наслідок від порушення договору принципалом. Насамперед агенту зобов'язані відшкодувати заробіток, який би він отримав за умов належного виконання агентського договору з боку принципала. Варто зазначити, що така спеціальна норма про відшкодування збитків агенту, якщо принципал заважає агенту заробити винагороду, властива країнам загального права, а законодавство європейських країн, як правило, обмежується нормою права про відшкодування збитків.

Відмітимо, що наразі залишається не визначеним як співвідносяться комерційне посередництво та агентська діяльність. Не викликає сумнівів, що ці два терміни не можна ототожнювати, оскільки агентська угода є одним з договорів про надання посередницьких послуг. Не витримує критики й ідея обмежувального тлумачення однієї діяльності другою. Ясно, що агентська діяльність не може обмежуватися комерційним посередництвом [61, с. 45], оскільки ці дві категорії навіть не можна порівняти, зважаючи на те, що агентський договір поряд з іншими цивільно-правовими договорами [66, с. 576] є одним із елементів, з яких складається інститут комерційного посередництва.

Зокрема, комерційне посередництво також не може обмежуватися агентською діяльністю, бо тоді незрозуміло, чим за своєю сутністю є діяльність дилерів та комісіонерів, якщо це не комерційне посередництво.

Як слушно відзначалось в юридичній літературі, агентування це лише одна з форм здійснення цивільно-правового посередництва, кінцевою метою якого є встановлення договірних зобов'язань між принципалом і третьою особою [45, с. 124].

Норма ГК України є не зрозумілою, і стосовно кола суб'єктів, яким може надаватися послуги комерційний агент. Виходячи з легального визначення комерційне посередництво (агентська діяльність) полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності. Таку редакцію закону слід визнати невдалою, бо з її тексту неможливо визначити, чи має право комерційний агент надавати послуги особам, котрі не є суб'єктами господарювання (чи є, але вони не здійснюють господарську діяльність)? Бо саме визначення суб'єктів господарювання (ст.55 ГК України) також не відповідає на поставлене питання. З одного боку, суб'єктом господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, зокрема: господарські організації – державні, комунальні та інші підприємства та інші юридичні особи; громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці; філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ним для здійснення господарської діяльності.

З іншого боку, виникає запитання, чи вправі комерційні агент надавати послуги громадянам України, які не здійснюють господарську діяльність і не зареєстровані як підприємці? Жодних перепон для цього ГК не встановлює, але в той же час цю категорію громадян він не визнає як суб'єкта господарювання. З огляду на це, можна констатувати деяку двозначність законодавчої норми. Те ж саме стосується п.2 ст. 295 ГКУ країни, відповідно до якого комерційним агентом може бути суб'єкт господарювання (громадянин або юридична особа), який за повноваженнями, основаними на агентському договорі, здійснює комерційне посередництво. Як ми пересвідчилися раніше, ГК України встановлює певне коло осіб, які є суб'єктами господарювання, (по крайній мірі це твердження стосується громадян України, іноземців та осіб без громадянства, які повинні бути зареєстровані в якості підприємців). У цьому аспекті побудова п.2 ст. 295 ГК

викликає деякі сумніви. Якщо комерційним агентом може бути лише суб'єкт господарювання, тоді доповнення, надане в дужках, що це громадянин чи юридична особа видається зайвим, бо є п.2 ст. 55 ГК, де чітко встановлюється коло суб'єктів господарювання. Якщо ж комерційним агентом може бути будь-який громадянин чи юридична особа, то це вже очевидно не суб'єкт господарювання. Ідеологи цієї статті скоріше за все стояли на позиції, за якою комерційним агентом може бути лише суб'єкт господарювання. Принаймні до такого висновку можна дійти проаналізувавши той факт, що комерційне посередництво визнається підприємницькою діяльністю. Зважаючи на це, доцільно уточнити редакцію ст. 295 ГКУ країни. Наприклад, виклавши п.2 у такій редакції: “комерційні агенти - суб'єкти господарювання, які надають послуги з комерційного посередництва...”. Така редакція статті дозволить однозначно інтерпретувати статус комерційного агента як суб'єкта господарювання. Згідно з п.1 ст. 296 ГК агентські відносини виникають у разі: надання суб'єктам господарювання на підставі договору повноважень комерційному агенту на вчинення відповідних дій; схвалення суб'єктам господарювання, якого представляє комерційний агент, угоди, укладеної в інтересах цього суб'єкта агентом без повноваження на її укладення або з перевищенням наданого йому повноваження. Аналіз цієї статті вказує, що агентські відносини виникають: На основі агентського договору, хоча п.1 ст. 296 ГК України прямо не вказує, що повноваження агенту надаються на підставі агентського договору, автор дійшов якраз такого висновку, зважаючи на те, що п.2 ст. 295 ГК України встановлює, що комерційний агент здійснює комерційне посередництво за повноваженнями, основанийими на агентському договорі

У результаті схвалення суб'єктами господарювання угоди укладеної в його інтересах комерційним агентом, що можливе лише у двох випадках: агент не мав повноважень на укладення даної угоди; агент діяв з перевищенням наданого повноваження.

При цьому відповідно до п. 2 ст. 298 ГК України – угода, укладена від

імені суб'єкта, якого представляє комерційний агент, без повноваження на її укладення або з перевищенням наданого йому повноваження, вважається схваленою цим суб'єктом за умови, якщо він не відхилить перед третьою особою дії комерційного агента. Наступне схвалення угоди суб'єктом, якого представляє агент, робить угоду дійсною з дня її укладення.

Така позиція законодавця не є достатньо обґрунтованою з наступних причин. По-перше, п.2 ст. 298 ГК встановлює правило, що угода вважається схваленою за умови, якщо особа, яку представляє агент, не відхилить перед третьою особою дії комерційного агента. Але таке формулювання норми не дозволяє дійти однозначного висновку щодо моменту, коли така угода набуває законної сили? У даному випадку побудова юридичної конструкції угода вважається укладеною – якщо особа, яку представляє агент, не відхилить її перед третьою особою, не витримує ніякої критики. Адже такі важливі питання як строк, в який може статися відхилення угоди (день, тиждень, місяць), в якій формі воно може відбутися (усній, письмовій чи виходячи з поведінки особи, яку представляє агент), залишаються нерозв'язаними. Крім того, викликає сумніви юридична техніка розбудови ч.1 п.2 ст. 298 ГК України. В решті-решт у законодавство України вводиться інститут схвалення чи відхилення? На погляд автора, доцільніше було би сформулювати дефініцію п. 2 ст. 298 ГК України таким чином: “Угода укладена агентом без повноважень або з їх перевищенням, вважається дійсною з моменту її ухвалення принципалом”. Така позиція автора пояснюється тим, що при застосуванні схвалення закон повинен передусім захищати інтереси особи, за рахунок якої діє агент, оскільки угоди укладені ним без повноважень або з їх перевищенням вважаються недійсними, за винятком випадків, коли принципал схвалює такі угоди. Сама ж згода принципала на дії агента може бути попередньою і наступною [57, с. 706].

Аналіз законодавства з цього питання свідчить, що однією з підстав виникнення комерційного посередництва є схвалення агентських угод.

Ключовою проблемою при дослідженні будь-якого цивільно-правового

чи господарського договору є дослідження його предмета. Відповідно до п.1 ст. 297 ГК України за агентським договором одна сторона (комерційний агент) зобов'язується надати послуги другій стороні (суб'єкту, якого представляє агент) в укладенні угод чи сприяти їх укладенню (надання фактичних послуг) від імені цього суб'єкта і за його рахунок. Отже, предметом агентського договору є послуги з укладення угод чи сприяння їх укладенню.

Зважаючи на те, що модель агентського договору є новою для українського законодавства, проведено його порівняльно-правовий [60, с.202] аналіз із суміжними договорами, зокрема з договором доручення. Аналіз цих договорів свідчить, що їм притаманні в основному спільні риси.

Проте, існує одна головна відмінність, яка полягає у визначенні предметів договорів. Якщо предметом договору доручення є вчинення певних юридичних дій, то предметом агентського договору є надання послуг з укладення угод чи сприяння їх укладенню. Якщо б законодавець визначив предметом агентського договору лише послуги з укладення угод, то можна було би сміливо стверджувати, що предмет договору доручення є ширшим, бо повірений не тільки укладає угоди, а й здійснює інші юридичні дії. Але предметом агентського договору є не тільки укладення угод, а і сприяння в їх укладенні. Тобто агент поряд з юридичними послугами [64, с.55], може надавати і фактичні послуги. Проте, агент не може виступати представником обох сторін, оскільки в ГК чітко зазначено, що агент діє від імені та за рахунок особи, яку він представляє.

Варто зазначити, що комерційний агент може виконувати лише функції простого посередника, тобто обмежуватися виконанням фактичних дій (пошук контрагентів, проведення з ними переговорів).

Відповідний аналіз глави 31 ГК України дозволяє зробити висновок, що матеріальні відносини, які регулюються за допомогою агентських відносин, договорів доручення та комісії, особливих відмінностей не мають. У кожному з цих договорів одна особа досягає певної економічної мети за допомогою

іншої (посередника), який діє в інтересах, під контролем та за рахунок особи, що надає відповідне доручення. Що стосується кола юридичних умов, серед яких головним є визначення предмета договору, то варто зазначити, що предметом договору доручення є юридичні та інші дії, предметом договору комісії – правочини, а предметом агентського договору є надання послуг фактичного та юридичного характеру.

На підставі аналізу потреб практики і досвіду розвитку інституту комерційного посередництва у зарубіжних країнах, слід зробити висновок про те, що агентський договір повинен існувати в праві України не тільки як самостійний господарсько-правовий інститут [215]. Саморядов А.Н., а й містити розвинену, більш досконалу модель агентського договору. Зокрема, у відповідності з законодавчою практикою Великобританії та США агентський договір має стати універсальною юридичною конструкцією, за допомогою якого регулюється ціла низка посередницьких відносин. Агент повинен мати право надавати не тільки послуги як фактичного, так і юридичного характеру, а й мати право в залежності від ситуації виступати в цивільному обороті як від власного імені, так і від імені принципала. Лише в такому випадку можна буде говорити про агентський договір як самостійний договірний тип.

З огляду на це, під агентським договором слід розуміти господарсько-правовий договір, за яким одна сторона (агент) зобов'язується за винагороду вчинити за дорученням і рахунок іншої сторони (принципала) юридичні та інші дії від свого імені чи від імені принципала.

Агентські угоди мають належати до цивільно-правових договорів [52, с. 35], а такі цивільно-правові договори, як доручення, комісія повинні розглядатися як договори з надання посередницьких послуг.

Окрім того, доцільно було би доповнити главу 31 ГК України окремими положеннями, що містяться у відповідних главах ЦК України «Агентування» [65, с.42]. та «Послуги», які встановлюють загальні положення застосування договорів про надання послуг у цивільному обороті України. Пропонується

також передбачити, що положення оновленої глави 31 ГК України можуть застосовуватися до всіх договорів про надання послуг, якщо це не суперечить сутності агентського зобов'язання.

Також доцільно упорядкувати термінологію, застосовану у відповідній главі ГК України при визначенні сторін агентського договору. Відповідно до норм діючого господарського законодавства комерційний агент надає послуги другій стороні (суб'єкту господарювання, якого представляє агент). У той же час за законодавством таких країн як Великобританія, Німеччина, США, Швейцарія та деяких інших, сторонами агентського договору є агент та принципал. Визначення особи, якій надаються послуги комерційним агентом – суб'єкт господарювання, якого представляє агент, нічим не краще ніж принципал, але це позбавляє норму права такої важливої характеристики, як стислість. Крім того, така термінологія не відповідає ідеї гармонізації українського законодавства з європейським, а це завдання є одним з найважливіших на шляху України до ЄЕС.

З деякими положеннями, запропонованими в господарському кодексі України, важко не погодитись. Так, дуже вдало визначені умови, які необхідні для укладення агентського договору. Відповідно до п.2 ст. 297 ГК України агентський договір повинен визначати сферу, характер і порядок виконання комерційним агентом посередницьких послуг, права та обов'язки сторін, умови і розмір винагороди комерційному агенту, строк дії договору, санкції у разі порушення сторонами умов договору, інші необхідні умови, визначені сторонами. Крім того, згідно з п.3 ст. 297 ГК України договором повинна бути передбачена умова щодо території, в межах якої комерційний агент здійснює діяльність, визначену угодою сторін. У разі якщо територію дії агента в договорі не визначено, вважається, що агент діє в межах території України.

Водночас, вважаємо зайвим п.3 ст. 295 ГК України, де встановлюється правило, що не є комерційними агентами підприємці, що діють хоча і в чужих інтересах, але від власного імені. Це положення прямо витікає з норм чинного законодавства, згідно з яким комісіонер (автор вважає, що мова йде якраз про

нього) виступає в цивільному обороті від власного імені, отже, він у жодному випадку не може виконувати функції комерційного агента.

Вимагає докладнішого аналізу питання про можливість самостійного вступу комерційного агента в угоду з принципалом. ГК України вирішує це питання негативно: відповідно до п.4 ст.295 ГК України комерційний агент не може укласти угоди від імені того, кого він представляє стосовно себе особисто. Автор загалом погоджується з таким положенням, оскільки на початковому етапі використання агентських відносин така заборона є досить логічною.

Але, право Європейських країн вирішує це питання інакше. Так, Французький Торговий кодекс залишає це питання без належної уваги, але судова практика Франції встановила чітке правило, що комісіонер з купівлі чи продажу товарів має право поставити себе на місце контрагента свого комітента тільки за згодою останнього [66, с. 553].

Судова практика Великобританії встановила такі положення з цього питання: «Агент, якому доручений продаж, не може самостійно здійснити купівлю, не повідомивши про це принципала і не довівши до його відома всі істотні дані, якими він володіє; при цьому принципал може як відхилити, так і погодитись з даною угодою. Аналогічно агент, якому доручена купівля, не може виступити як продавець без відповідної згоди принципала» (Рішення у справах: *Chartervs. Trevelyon* 1842, *Bentleyvs. Craven* 1854, *Kimbervs. W.Barber* 1872) [63, с. 86].

Вважаємо, що в майбутньому можна було б дозволити виступ агента в якості самостійної сторони. Такий крок сприятиме швидшому виконанню доручень з боку комерційного агента. Але дозвіл законодавця на укладення угод від імені того, кого представляє агент, стосовно себе особисто, повинен мати винятковий характер і відбуватися лише за згодою принципала. З огляду на це, варто доповнити п.4 ст.295 ГК України такими словами: «якщо інакше не передбачене агентським договором». При такому формулюванні норми закону виступ агента як самостійної сторони не буде презюмований

законодавством України, але в той же час він буде дозволений, якщо сторони дійдуть згоди про це і внесуть відповідний пункт в агентський договір. На погляд автора, така побудова норми ГК України є найоптимальнішою для українського суспільства. Важко пояснити, чому агент, який має товар, необхідний для принципала, не може самостійно здійснити продаж чи купівлю, адже принципалу все одно, кому буде проданий чи в кого буде придбаний товар, головне при цьому, щоб усі умови агентського договору були виконані. Варто зазначити, що ситуації, коли комерційний агент володіє товаром, необхідним для його клієнта, цілком вірогідна. Цей висновок напрошується з наступних міркувань: агентська діяльність визнається підприємницькою; відповідно до п.1 ст.299 ГК України – суб'єкт, якого представляє комерційний, агент має право довірити комерційне посередництво також іншим суб'єктам, повідомивши про це агента, а агент має право здійснювати комерційне посередництво також для інших суб'єктів господарювання, якщо інтереси суб'єктів, яких представляє комерційний агент, не є суперечливими в питаннях, для вирішення яких запрошений агент.

Отже, за умови, якщо інтереси суб'єктів, яких представляє комерційний агент не є суперечливими в питаннях, для вирішення яких запрошений цей агент, він може бути представником двох або декількох осіб. На погляд автора, таке положення є цілком логічним, зважаючи на те, що агентська діяльність вважається підприємницькою. Проте вважаємо, що п.1 ст.299 ГК України можна викласти більш лаконічно: «За згодою суб'єктів господарювання, які укладають угоди при посередництві комерційного агента, останній може одночасно бути представником двох або більше сторін».

Запропонована редакція статті дозволяє якраз суб'єктам господарювання вирішувати питання про доцільність виступу комерційного агента як представника декількох сторін. Таке положення є більш логічним ніж норма, визначена в господарському законодавстві, коли агент на свій розсуд вирішує, суперечать інтереси осіб, яких він представляє, чи ні? За

переконанням автора, якраз суб'єкти господарювання повинні розв'язувати вищевказане питання, такий висновок напрошується з наступних міркувань: ніхто краще за принципала не може знати, відповідає виступ агента його інтересам чи ні; слід враховувати той факт, що агент діє під контролем та за рахунок особи, яку він представляє.

Стосовно права принципала мати двох або більше агентів, то вважаємо, що воно повинно бути необмеженим і принципал може навіть не повідомляти свого агента про укладення інших агентських угод.

Відповідно до п.1 ст. 300 ГК України комерційний агент повинен особисто виконати дії, на які він уповноважений суб'єктом, якого він представляє. Проте, за умови досягнення згоди між сторонами, що належним чином відображена в агентському договорі, агент має право залучити до виконання договору інших осіб. Це положення встановлюється п.2 ст. 300 ГК України, згідно з яким якщо агентським договором не передбачено інше, комерційний агент не може передавати на свій розсуд іншим особам прав, якими він володіє, в інтересах того, кого він представляє. Із запропонованою в господарському законодавстві нормою слід погодитись з наступних міркувань: комерційно посередництво (агентська діяльність) визнається підприємницькою діяльністю, тому повна заборона на залучення субагентів є недоцільною; залучення субагентів повинно сприяти більш швидкому та якісному виконанню доручення з боку комерційного агента; залучення субагентів відбувається лише за згодою суб'єкта, якого представляє агент, що повинна бути прямо виявлена в агентському договорі. Таку модель застосування субагентського договору слід визнати досить вдалою, оскільки вона дозволяє сторонам самостійно вирішувати питання про доцільність залучення третіх осіб з боку комерційного агента. Проте автор вважає за необхідне доповнити ст. 300 ГК України і викласти її в наступній редакції: «У разі залучення субагентів стороною, відповідальною за їх дії, є комерційний агент, який здобуває щодо субагентів права та обов'язки суб'єкта, якого він представляє». На погляд автора, введення в дію даного

положення дозволить уникнути багатьох суперечок і сприяє більш цивілізованому правовому регулюванню цих відносин.

Варто проаналізувати дискусійні питання щодо відповідальності сторін за порушення умов агентського договору. Так, згідно з п.1 ст. 303 ГК України комерційний агент несе відповідальність у повному обсязі за шкоду, заподіяну суб'єкту, якого він представляє, внаслідок невиконання або неналежного виконання своїх обов'язків, якщо інше не передбачено агентським договором. Отже, комерційний агент повинен задовольнити будь-які законні вимоги суб'єкта, якого він представляє щодо відшкодування збитків, заподіяних невиконанням або неналежним виконанням агентом своїх обов'язків. Таке положення слід визнати закономірним, бо воно цілком відповідає загальним умовам відповідальності сторін у договірному зобов'язанні.

На наше переконання в ГК України, достатньо обґрунтовано визначені наслідки, які настають у випадку порушення агентського договору суб'єктом, якого представляє комерційний агент. Так, відповідно до п.3 ст. 303 ГК України у разі порушення агентського договору суб'єктом, якого представляє комерційний агент, останній має право на одержання винагороди в розмірах, передбачених агентським договором, а також на відшкодування збитків, понесених ним внаслідок невиконання або неналежного виконання договору другою стороною. Отже, у разі порушення суб'єктом, якого представляє агент, умов агентського договору комерційний агент має право на винагороду і на відшкодування збитків. Відповідна норма є цілком логічною, оскільки вона покликана захищати права комерційного агента і має забезпечити рівне правове становище сторін в агентському договорі (якщо це можливо, бо пріоритет прав суб'єкта, якого представляє агент, безумовно, повинен зберігатися).

Варто зазначити, що у разі монопольних агентських відносин комерційний агент, що представляє суб'єкта господарювання, не має права здійснювати комерційне посередництво для інших суб'єктів у межах,

передбачених агентським договором (п.2 ст.299 ГК).

Наступною проблемою, яка потребує наукового осмислення є дослідження припинення агентського договору. Згідно з п.1 ст. 304 ГК України агентський договір припиняється за угодою сторін, а також у разі: відкликання повноважень комерційного агента суб'єктом, якого він представляє, або відмови комерційного агента від подальшого здійснення комерційного посередництва за договором, укладеним сторонами без визначення строку його дії; вибуття однієї із сторін договору внаслідок її припинення або смерті; виникнення інших обставин, що припиняють повноваження комерційного агента або суб'єкта, якого він представляє.

Вищезазначені випадки припинення агентського договору можна класифікувати наступним чином:

- за суб'єктивними підставами: угода сторін; відкликання повноважень комерційного агента суб'єктом, якого він представляє; відмова комерційного агента від подальшого здійснення комерційного посередництва за договором, укладеним сторонами без визначення строку його дії.

- за об'єктивними підставами: вибуття однієї із сторін (ліквідація юридичної особи чи смерті фізичної особи); виникнення інших обставин, що припиняють повноваження комерційного агента або суб'єкта, якого він представляє.

Варто відмітити, що до смерті фізичної особи також слід прирівнювати ситуації, коли фізичну особу (одну з сторін агентського договору) визнають недієздатною чи безвісно відсутньою.

Проте, в разі усунення (закінчення) обставин, що призвели до припинення повноважень комерційного агента, ці повноваження за згодою сторін можуть бути поновлені (п.3 ст. 304 ГК України) Водночас угоди, припинені через обставини, що припиняють повноваження суб'єкта, якого представляє агент, не можуть бути поновлені, принаймні саме такий висновок зробив автор на основі аналізу п.3 ст. 304 ГК України. Вважаємо, що поновлення агентських угод навряд чи здобуде належного поширення в господарському

законодавстві України, бо значно простішим виявляється укладення нового агентського договору з урахуванням зауважень кожної із сторін.

Дискусійним залишається питання про форму припинення агентських угод, оскільки законодавець не встановлює, яким чином це відбувається (усно, письмово чи через поведінку суб'єкта, якого представляє агент). Не менш актуальною є проблема визначення терміну, у який одна із сторін агентського договору повинна повідомити іншу про припинення договору. На жаль, автори ГК України обмежуються п.2 ст. 304 ГК України, який встановлює, що в разі відкликання повноважень комерційного агента суб'єкт, якого представляє комерційний агент, повинен сповістити його про припинення не менш як за один місяць, якщо більш тривалий термін не передбачений договором. Протягом якого терміну комерційний агент зобов'язаний (якщо він зобов'язаний) повідомити суб'єкта, якого він представляє, про припинення агентських відносин та яким чином це повинно відбуватися невідомо. На думку автора, найбільш доцільним є місячний термін, протягом якого комерційний агент повинен письмово повідомити суб'єкта, якого він представляє про відмову від подальшого здійснення комерційного посередництва.

Враховуючи все вищенаведене, вважаємо, що сторони агентського договору повинні особливо ретельно підходити до укладення такого типу угод, бо інакше не можна буде уникнути суперечок. Напевно, законодавець також розуміючи недосконалість глави 31 ГК України, зробив спробу усунути власні прогалини. Так, згідно з п.1 ст. 305 ГК України відносини, що виникають при здійсненні комерційного посередництва (агентської діяльності) у сфері господарювання, регулюються цим Кодексом, іншими прийнятими відповідно до нього нормативно-правовими актами, що визначають особливості комерційного посередництва в окремих галузях господарювання. П.2 ст. 305 ГК України вказує, що у частині, не врегульованій нормативно-правовими актами, зазначеним у цій статті до агентських відносин можуть застосовуватися відповідні положення

Цивільного кодексу України, якими регулюються відносини доручення. Безперечно, такий шлях розв'язання проблем правового регулювання агентського договору має право на існування, а зважаючи на те, що агентський договір є новим інститутом господарського права, то таке рішення законодавця є цілком логічним. Але не викликає сумнівів, що подібний крок повинен бути тимчасовим, доки юридична наука України не виробить оптимальної моделі застосування агентських відносин у праві України. Для вирішення цього завдання передусім необхідно проаналізувати зарубіжний досвід правового регулювання агентських відносин та судову практику щодо застосування агентського договору в праві України [17, с. 132].

Водночас дивною є ситуація, коли до агентських відносин у частині, що нерегульована ГК України, можуть застосовуватися відповідні положення ЦК України, якими регулюються відносини доручення. З огляду на це, виникає запитання, якщо агентські угоди настільки подібні до договорів доручення, то чому вони регулюються різними кодексами. Вважаємо, що такі договори, як доручення, комісія та агентський направлені на правове регулювання однотипних матеріальних відносин, тому логічно було би агентські угоди врегулювати в ЦК України.

Цілковитого визнання заслуговують норми глави 31 ГК України, які полягають у визнанні агентських угод як самостійного договірної типу.

2.2. Напрямки вдосконалення правового регулювання комерційного посередництва

Існуючі визначення і правове регулювання комерційного посередництва не можна визнати вдалим, достатнім, таким, що сприятиме ефективному розвитку економічних та правових відносин.

Закріплення на рівні Господарського кодексу України окремих конструкцій, незважаючи на те, що вони прямо не «перехрещуються» з Цивільним кодексом України, породжує правову невизначеність у

регулюванні відповідних відносин. Прикладом такої ситуації є впровадження в главі 31 ГК регулювання комерційного посередництва.

Залежно від правової системи (континентальної або англосаксонської) відбувається застосування тієї чи іншої конструкції представництва. У ЦК України закріплено традиційну для континентального правопорядку модель представництва, в якій основу складають норми про представництво та договір доручення. Натомість глава 31 ГК України містить «посередницько-представницьку» конструкцію агентського договору з окремими вкрапленнями англосаксонської системи, наприклад, щодо виникнення агентських відносин внаслідок схвалення суб'єктом господарювання, якого представляє комерційний агент, угоди, укладеної в інтересах цього суб'єкта агентом без повноваження на її укладення (абз. 3 ст. 296 ГК України).

Відмітимо, що при різних концептуальних підходів до регулювання, в чинному законодавстві міститься відсилання до норм ЦК України про доручення (ч. 2 ст. 305 ГК України). З огляду на це, подібні вісилочні норми відобразилося й на судовій практиці.

З метою легітимізації господарсько-комерційних послуг як посередницьких, вважаємо, що варто в ГК України передбачити нову главу 31 ГК України присвячену комерційному посередництву, (агентським відносинам) у сфері господарювання. В цій главі доцільно передбачити такі норми.

«Стаття 305-а. Агентський договір про надання управлінських послуг»

1. За договором про надання управлінських послуг одна сторона (виконавець) зобов'язується за дорученням другої сторони (замовника) надавати управлінські послуги, які споживаються в процесі організації господарської діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначені послуги в розмірі на умовах і в порядку, що встановлені договором.

Включення в Господарський кодекс договору про надання господарсько-управлінських послуг сприятиме підвищенню якості управління в сфері

економіки (господарського управління). Проте, юридична конструкція агентського договору, запропонована в Господарському кодексі, потребує подальшого наукового вдосконалення.

Агентський договір, як свідчить аналіз потреб практики і досвіду розвитку інституту комерційного посередництва у зарубіжних державах, повинен існувати в праві України не тільки як самостійний господарсько-правовий інститут, а й містити розвинену, більш досконалу модель відповідних відносин. Агент повинен мати право надавати не тільки послуги як фактичного, так і юридичного характеру, а й мати право залежно від ситуації виступати в господарському обороті як від власного імені, так і від імені принципала. Лише в такому випадку можна буде говорити про агентський договір як самостійний договірний тип.

На наше переконання, агентський договір має належати до господарсько-правових договорів, а такі цивільно-правові договори, як доручення, комісія повинні розглядатися як договори з надання посередницьких послуг.

Інститут комерційного посередництва повинен базуватися на систематизованих юридичних принципах: зв'язок розвитку інституту посередництва із удосконаленням господарського законодавства; створення організаційно-правових передумов для реалізації економічних принципів комерційного посередництва; врахування у процесі регламентації агентських відносин досвіду зарубіжних держав.

Інститут комерційного посередництва є правовим явищем, яке планомірно розвивається. Категорія посередництва в самих різних значеннях використовується в нормативно-правових актах, але поняття посередництва залишається законодавчо невизначеним. У даний час єдиного наукового підходу до тлумачення понять «комерційне посередництво» немає, поняття комерційного посередництва є предметом наукових дискусій. Комерційне посередництво як явище і правова категорія вимагає подальшого теоретичного дослідження та законодавчого врегулювання.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В результаті нашого дослідження, виконаного на основі аналізу чинного законодавства України та практики його застосування, теоретичного осмислення ряду наукових праць в різних галузях знань, нами сформульовано ряд висновків, пропозицій та рекомендацій, спрямованих на удосконалення правового регулювання інституту комерційного посередництва. Основні з них такі:

1. Комерційне посередництво - це один з видів господарської діяльності, пов'язаний з наданням послуг. За чинним законодавством України (цивільного та господарського) комерційне посередництво може здійснюватися у біржовій, страховій, торговельній, туристичній діяльності; посередництво, пов'язане з випуском цінних паперів; морське агентування та ін.

2. Інститут комерційного посередництва є правовим явищем, яке планомірно розвивається. Категорія посередництва в самих різних значеннях використовується в нормативно-правових актах, але поняття посередництва залишається законодавчо невизначеним. У даний час єдиного наукового підходу до тлумачення понять «комерційне посередництво» немає, поняття комерційного посередництва є предметом наукових дискусій. Комерційне посередництво як явище і правова категорія вимагає подальшого теоретичного дослідження та законодавчого врегулювання.

3. Під юридичною природою комерційно-посередницької діяльності слід розуміти ряд господарсько-юридичних операцій, щодо надання комерційних та інших послуг, які реалізуються в рамках відповідних господарських правовідносин між їх учасниками.

4. Залежно від правової системи (континентальної або англосаксонської) відбувається застосування тієї чи іншої конструкції комерційного представництва. У ЦК України закріплено традиційну для континентального правопорядку модель представництва, в якій основу складають норми про представництво та договір доручення. Натомість глава 31 ГК України містить

«посередницько-представницьку» конструкцію агентського договору з окремими вкрапленнями англосаксонської системи.

5. Інститут комерційного посередництва повинен базуватися на систематизованих юридичних принципах:

- зв'язок розвитку інституту посередництва із удосконаленням господарського законодавства;

- створення організаційно-правових передумов для реалізації економічних принципів комерційного посередництва;

- врахування у процесі регламентації агентських відносин досвіду зарубіжних країн.

6. Перспективними напрямками щодо врегулювання комерційного посередництва є систематизація законодавства в цій сфері. Така діяльність повинна бути спрямована на впорядкування норм ГК України та ЦК України, щодо інституту комерційного посередництва. Основними напрямками в цьому процесі мають стати: досягнення внутрішньої єдності юридичних норм, зокрема щодо співвідношення понять «комерційне посередництво» та «комерційне представництво», які схожі термінологічно, але різні за поняттям; усунення колізій і прогалин щодо поняття агентського договору та порядку його застосування. Вирішення проблем правового регулювання інституту комерційного посередництва у сучасних умовах, вдосконалення понятійного апарату і формулювання науково-практичних рекомендацій, мають бути покладені в основу якісного перетворення механізму правового регулювання цього інституту в Україні.

З огляду на вищевикладене, ми сформулювали пропозиції щодо вдосконалення інституту комерційного посередництва, сутність яких полягає в наступному.

З метою легітимізації господарсько-комерційних послуг як посередницьких, доцільно доповнити главу 31 Господарського кодексу України присвячену комерційному посередництву, (агентським відносинам) у сфері господарювання такими положеннями:

1. Доповнити ГК України статтею 305-а такого змісту: «Агентський договір про надання управлінських послуг» 1. За договором про надання управлінських послуг одна сторона (виконавець) зобов'язується за дорученням другої сторони (замовника) надавати управлінські послуги, які споживаються в процесі організації господарської діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначені послуги в розмірі на умовах і в порядку, що встановлені договором.

2. Доповнити ГК України статтями: 305-а «Агентський договір про надання управлінських послуг»; 305-б «Виконання договору про надання управлінських послуг»; 305-в «Плата за договором про надання управлінських послуг»; 305-г «Строк договору про надання послуг»; 305-д «Відповідальність виконавця за порушення договору про надання управлінських послуг».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата звернення: 03.11.2019, URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96%D0%B2%D1%80>.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата звернення: 03.11.2019, URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата звернення: 01.11.2019, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/436-15>.
4. Про міжнародне приватне право: Закон України // База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата звернення: 31.10.2019, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540/97-вр>.
5. Про державну таємницю: Закон України від 21 січня 1994 року // База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата звернення: 02.11.2019, URL:<http://zakon.rada.gov.ua/go/3855-12>.
6. Про доступ до судових рішень: Закон України від 22 грудня 2005 року // База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата звернення: 02.11.2019, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/3262-15>.
7. Про звернення громадян: Закон України від 02.10.1996 № 393/96-ВР // База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата звернення: 02.11.2019, URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/393/96-%D0%B2%D1%80>.
8. Про судову експертизу: Закон України від 25.02.1994 № 4038-XII // База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата звернення: 01.11.2019, URL:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4038-12>.
9. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 02.07.2015, ред. від 06.12.2016 // База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата

- звернення: 31.10.2019, URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/222-19/page>.
10. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України // База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата звернення: 31.10.2019, URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
 11. Про Концепцію вдосконалення судівництва для утвердження справедливого суду в Україні відповідно до європейських стандартів: Указ Президента України від 10.05.2006 р. № 361/2006// База даних «Законодавство України» / ВР України. Дата звернення: 02.11.2019, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361/2006>.
 12. Про порядок укладання агентських угод між уповноваженими банками і юридичними особами при відкритті обмінного пункту : лист Національного банку України : від 25.05.1993 р., № 19029/936 // Збірник нормативних актів Національного банку України. Київ, 1995. С. 25–26.
 13. Постанова ВГСУ від 24.10.2013 у справі № 5020-1055/2011 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень України. Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/34336999>.
 14. Постанова ВГСУ від 07.10.2010 у справі № 10/265-09 (18/492-07(7/218-07)) [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень України. Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/11782800>.
 15. Постанова ВГСУ від 24.10.2013 у справі № 5020-1055/2011 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень України. Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/34336999>.
 16. Постанова ВГСУ від 07.10.2010 у справі № 10/265-09 (18/492-07(7/218-07)) [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень України. Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/11782800>.
 17. Правові позиції висловлені судовою колегією в цивільних справах Верховного суду в зв'язку з аналізом причин перегляду судових рішень в цивільних справах у 2008 році // Судові прецеденти щодо розгляду судами окремих категорій цивільних справ. Харків, 2009. 232 с.
 18. Амеліна А. С. Питання суперечливості правових норм у Цивільному та

- Господарському кодексам України / А. С. Амеліна // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2014. – № 2 С. 228–234.
19. Бабкіна Е. В. Правовая природа договора коммерческого представительства / Е. В. Бабкіна // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2000. № 2. С. 16–18.
 20. Бабкіна Е. Развитие теории представительства в коммерческих отношениях / Е. Бабкіна // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2006. № 4. С. 12–19.
 21. Беяневич О. Про спеціалізацію в правовому регулюванні господарських договірних відносин // Право України 2010. № 8. С. 64-71.
 22. Васильєва В. А. Цивільно-правове регулювання діяльності з надання посередницьких послуг : моногр. / В. А. Васильєва Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прик. нац. ун-ту, 2012. 345 с.
 23. Васильєва В. А. Цивільно-правове регулювання діяльності з надання посередницьких послуг. Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прик. нац. ун-ту. 2010. 345 с.
 24. Вінник О. М. Господарське право : курс лекцій. К. : Атіка, 2011. 463 с.
 25. Гайворонський В. М. Господарське право України : підруч. для студ. юрид. спец. ВНЗ / В. М. Гайворонський, В. П. Жушман, Н. В. Погорецька та ін.; За ред. В. М. Гайворонського та В. П. Жушмана. Харків: Право, 2015. 384 с.
 26. Господарське право України / за ред. О. Х. Юлдашева. Київ : МАУП, 2009. 424 с.
 27. Дрішлюк А. І. До проблеми визначення агентського договору в сучасному цивільному та господарському законодавстві України / А. І. Дрішлюк // Університетські наукові записки. 2011. № 4(16). С. 82-85.
 28. Дрішлюк А. Агентський договір у цивільному праві України // Підприємництво, господарство і право. 2013. № 3. С. 37.
 29. Дядюк А. Л. Роль міжнародних договорів у господарсько-правовому регулюванні комерційного посередництва (агентських відносин) /

- А. Л. Дядюк // Держава і право : зб. наук. праць. Юридичні і політичні науки. К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2014. Вип. 40. С. 317-322.
30. Дядюк А. Л. Теоретичні проблеми визначення агентських послуг як предмета агентського договору / А. Л. Дядюк // Держава і право : зб. наук. праць. Юридичні і політичні науки. К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2013. Вип. 41. С. 408-414.
31. Дядюк А. Л. Комерційне посередництво та агентські відносини у сфері господарювання в країнах загальної правової системи / А. Л. Дядюк // Правове регулювання економіки : зб. наук. праць. – К.: ДВНЗ «КНЕУ ім. В.Гетьмана», 2011. № 7. С. 334-343.
32. Дядюк А. Л. Роль міжнародних договорів у господарсько-правовому регулюванні комерційного посередництва (агентських відносин) / А. Л. Дядюк // Держава і право : зб. наук. праць. Юридичні і політичні науки. – К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2012. Вип. 40. С. 317-322.
33. Дядюк А. Л. Правове регулювання комерційного посередництва (агентських відносин) у сфері господарювання : автореф. канд. дис. / А. Л. Дядюк. Київ. 2010. С 21.
34. Зельдіна О. Агентський договір у сфері господарювання // Вісник Львівського університету. Серія юридична. 2012. Випуск 56. С. 250 – 254.
35. Казарян Г.Г. Актуальні питання договірної регулювання комерційного посередництва (агентських відносин) / Г.Г. Казарян // Стратегічні напрями розвитку національної економіки у посткризовий період: матеріали міжнародної науковопрактичної інтернет-конференції (м. Львів, 2-3 квітня 2012 р.). Львів: СПОЛОМ, 2012. 354 с. С. 229-233.
36. Казарян Г.Г. Договірна політика посередницьких операцій як фактор оптимізації процесу оподаткування / Г.Г. Казарян // Інтеграційні процеси та пріоритетні орієнтири розвитку економіки України: економіка, фінанси, право: збірник матеріалів XV міжнародної науково-практичної конференції

- (м. Київ, 27 квітня 2012 р.,). К.: УДУФМТ, 2012. 504 с. С. 389-392.
37. Климівська І. Я. Підстави виникнення комерційного представництва / І. Я. Климівська // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія юридична. 2016. Випуск 3. С. 121-129.
 38. Крат В. Комерційне посередництво: окремі аспекти регулювання // Юридичний радник 2014. №5(77). Дата звернення: 02.11.2019, URL:<http://yur.radnik.com.ua/stati/komertsiyne-poserednitstvo-okremi-aspekti-regulyuvannya/>.
 39. Колосов Р. В. Поняття й місце агентського договору в цивільному праві / Р. В. Колосов // Часопис Київськ. ун-ту права. 2014. № 3. С. 42–45.
 40. Коротка Р. О. Місце інституту комерційного посередництва в господарському праві / Р. О.Коротка. Юридична Україна. 2007. № 6. С. 80-86.
 41. Коротка Р. О. Особливості агентських відносин в окремих сферах господарювання: агентування у сфері приватизації державного майна з використанням міжнародних фондів ринків / Р. Коротка // Юридична Україна. 2013. № 11. С. 62-69.
 42. Коротка Р. О. Комерційне посередництво (агентська діяльність) як самостійний інститут господарського права / Р.О.Коротка // Приватне право і підприємництво. 2011. Випуск 7. С. 150-155.
 43. Мілаш В. Непрофесійний комерсант як сторона підприємницького комерційного договору / В. Мілаш // Право України. 2010. № 7. С. 62–67.
 44. Мілаш В. Про розвиток господарсько–правового регулювання договірних відносин / В. Мілаш // Підприємництво, господарство і право. 2011. № 5. С. 36–40.
 45. Мілаш В. Проблеми визначення галузевої природі комерційного договору / В. Мілаш // Право України. 2015. № 3. С. 124–127.
 46. Муравйов В. І. Гармонізація законодавства як феномен європейської інтеграції / В. І. Муравйов // Український правовий часопис. 2013. № 2. С. 23–26.
 47. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / Кол. авт.:

- Г. Л. Знаменський, В. В. Хахулін, В.С. Щербина та ін.; За заг. ред. В. К. Мамотова. К. : Юрінком Інтер, 2011. 688 с.
48. Паніна Ю. С. Нормативно-правове регулювання договору комерційної концесії за Цивільним та Господарським кодексами України: порівняльно-правовий аналіз / Ю. С. Паніна // Прикарпатський юридичний вісник. 2016. № 3. С. 41–45.
49. Паніна Ю. С. Проблеми відмежування договору франчайзингу від дистрибуторського договору та договору про передачу ноу-хау / Ю. С. Паніна // Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. 2016. № 5. С. 24–27.
50. Паніна Ю. С. Проблеми класифікації договору франчайзингу за методом поширення франшизи / Ю. С. Паніна // Держава та регіони. Серія «Право». 2016. № 4. С. 16–20.
51. Паніна Ю. С. Тенденції правового регулювання договору франчайзингу в країнах Європейського Союзу / Ю. С. Паніна // 2016. № 6. С. 86–89.
52. Пащенко О. Європейські стандарти у галузі прав людини: реалії та перспективи українського законодавства / О. Пащенко // Право України. 2010. № 4. С. 32–35.
53. Первомайський О. Комерційне представництво та посередництво: практичні моменти / О. Первомайський // Юридичний вісник України. 2013. № 18. С. 1–7.
54. Проценко В. Агентський договір / В. Проценко // Підприємництво, господарство і право. 2007. № 4. С. 24–26.
55. Посполітак В. В. Аналіз наявних суперечностей та неузгодженостей між Цивільним та Господарським кодексами України / В. В. Посполітак, Р. Ю. Ханік-Посполітак. К. : Ін Юре, 2011. С. 63–70.
56. Потудінська О.В. Правова природа комерційного посередництва / О.В. Потудінська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція. 2013. № 6-1 (2). С. 77.
57. Резнікова В. В. Правове регулювання посередництва у сфері господарювання

- (теоретичні аспекти) : Монографія / Резнікова В. В. Хмельницький, 2010. 706 с.
58. Рушак І. Співвідношення термінів «правочин», «угода», «договір» у цивільному праві України // Підприємництво, господарство і право. 2010. № 7. С.101-106.
59. Сальнікова Г. І. Правове регулювання посередництва у підприємницькій діяльності : автореф. канд. дис. / Г. І. Сальнікова. Харків. 2013. 14 с.
60. Солієнко Ю. С. Акти неурядових міжнародних організацій як джерело правового регулювання договору франчайзингу в Європейському Союзі / О. Я. Рогач, Ю. С. Солієнко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Юридичні науки. 2014. № 6-1. Т. 1. С. 201–206.
61. Спиридонов С. А. Посредничество как комплексный институт гражданского права Российской Федерации : автореф. канд. дис. / С. А. Спиридонов. Москва. 2013. 45 с.
62. Тодуа Т. Л. Правове регулювання комерційного посередництва у сфері господарювання: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.04/ НАН України, Ін-т. екон. проф. дослідж. Київ 2014. 18 с.
63. Трояновський О. В. Комерційне посередництво в романо-германському і аглосаксонському праві: порівняльно-правовий аналіз / О. В. Трояновський // Проблеми цивільного та господарського права. 2012. № 1. С. 84–86.
64. Харитонов Є. О. Проблеми визначення поняття наступництва в праві / Є. О. Харитонов, С. О. Погрібний // Актуальні проблеми держави і права : збір. наук. праць. 2011. Вип. 4. С. 55–60.
65. Цюра В. В. Представництво та посередництво як способи виникнення і здійснення цивільних прав: аспекти взаємодії / В. В. Цюра // Бюлетень міністерства юстиції України. 2013. № 3. С. 42–48.
66. Щербина В.С. Господарське право підручник / В.С. Щербина. Вид. 4-те, перероб. і доп. К.: Юрінком Інтер, 2014. 600 с.

