**Коммерческое представительство**

(Анастасия Мартынова, студентка гр. 327)

Под представительством понимается совершение одним лицом (представителем) в пределах имеющихся у него полномочий сделок и иных юридических действий от имени и в интересах другого лица (представляемого).

Особенностями коммерческого представительства является:

1. Коммерческое представительство в отличие от правила закрепленного в п. 3 ст. 182 ГК РФ которая закрепляет, что «Представитель не может совершать сделки от имени представляемого в отношении себя лично, а также в отношении другого лица, представителем которого он одновременно является, за исключением случаев, предусмотренных законом», позволяет коммерческому представителю выступать от имени обеих сторон в заключаемом договоре.

2. Одновременное представительство разных сторон в сделке допускается с согласия этих сторон и в других случаях, предусмотренных законом (п. 2 ст. 184 ГК РФ).

3. Специальный субъектный состав: коммерческим представителем может быть только лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность (т.е. либо индивидуальный предприниматель, либо юридическое лицо). Согласно статье 184 ГК РФ «Коммерческим представителем является лицо, постоянно и самостоятельно представительствующее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности».

4. Коммерческий представитель обязан исполнять данные ему поручения с заботливостью обычного предпринимателя.

5. Устанавливается презумпция равенства вознаграждения и возмещения понесенных им при исполнении поручения издержек от сторон, если иное не предусмотрено соглашением между ними. Тем самым добиваются равного отношения коммерческого представителя к представляемым.

6. Коммерческое представительство осуществляется на основании договора (договора и доверенности), заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя. В договоре целесообразно предусмотреть так же круг прав и обязанностей коммерческого представителя, ответственность за ненадлежащее исполнение обязательств.

Законом установлены специальные последствия заключения сделки без полномочий, или с превышением полномочий. В этом случае сделка считается заключенной от имени и в интересах совершившего ее лица, если только представляемый впоследствии прямо не одобрит данную сделку (ст. 183 ГК РФ) [1; 6].

Основными экономическими предпосылками распространения среди субъектов предпринимательской деятельности коммерческого представительства в современных условиях являются, с одной стороны, необходимость в профессиональной составляющей коммерческого представителя для достижения целей эффективной предпринимательской деятельности представляемого лица, а с другой - рационализация и экономия трудовых, материальных и временных ресурсов представляемого, связанных с передачей ряда полномочий в рамках своей предпринимательской деятельности представителю. В частности, в отдельных областях предпринимательской деятельности участники гражданского оборота активно используют такие виды коммерческого представительства, как договоры транспортной экспедиции, поручения, агентирования.

Коммерческое представительство широко развито на международном рынке, прежде всего в сфере торгового мореплавания, возникая на основании договора морского агентирования, по которому морской агент обязуется за вознаграждение совершать по поручению и за счет судовладельца юридические и иные действия от имени судовладельца в определенном порту или на определенной территории .

Следует подчеркнуть, что нормативная юридическая конструкция коммерческого представительства в сфере торгового мореплавания является одной из достаточно подробно разработанных в действующем законодательстве. Полномочие коммерческого представителя установлено ст. 237 Кодекса торгового мореплавания Российской Федерации . Морской агент выполняет различные формальности, связанные с приходом судна в порт, пребыванием судна в порту и выходом судна из порта, оказывает помощь капитану судна в установлении контактов с портовыми и местными властями и в организации снабжения судна и его обслуживания в порту, оформляет документы на груз, инкассирует суммы фрахта и иные причитающиеся судовладельцу суммы по требованиям, вытекающим из договора морской перевозки груза, оплачивает по распоряжению судовладельца и капитана судна суммы, подлежащие уплате в связи с пребыванием судна в порту, привлекает грузы для линейных перевозок, осуществляет сбор фрахта, экспедирование груза и совершает иные действия в области морского агентирования. Морской агент обязан осуществлять свою деятельность в интересах судовладельца добросовестно и в соответствии с практикой морского агентирования действовать в пределах своих полномочий, вести учет расходования средств и предоставлять судовладельцу отчеты в порядке и в сроки, которые предусмотрены договором морского агентирования (ст. 237 КТМ РФ). На фоне отсутствия терминологического единства в законодательстве, регулирующем деятельность коммерческих представителей в сфере торгового мореплавания, квалификация отношений, возникающих из договора морского агентирования, бывает в правоприменительной практике крайне затруднительной. Так, налоговым органом были квалифицированы как посредничество отношения из агентского соглашения, по которому ЗАО "Беломорская фрахтовая компания" осуществляло транспортно-экспедиторское сюрвейерское обслуживание судов и фрахтовые операции, за которые общество получало агентское вознаграждение и брокерские комиссии. Суд установил, что "...услуги судового агента, оформленные агентским договором, понятие и признаки которого содержатся в гл. 52 Гражданского кодекса Российской Федерации, выполнялись агентом от своего имени и от имени судовладельцев и непосредственно связаны с товарами, работами и услугами, потребляемыми судном при его обслуживании в порту. Из содержания услуг судового агента видно, что такого рода услуги сходны с услугами экспедитора в договоре транспортной экспедиции (п. 1 ст. 801 ГК РФ). Следовательно, вывод налогового органа о том, что услуги судового агента являются посредническими, ошибочен" [5].

Рассмотрим еще один пример. Между Обществом (агент) и латвийской компанией UNIMARS (принципал) заключен договор агентирования, согласно которому принципал назначает Общество своим агентом по всем видам морского сервиса и всем своим судам, собственным (или) зафрахтованным, заходящим на территорию деятельности агента. Территория, на которой агент выполняет свои обязанности в соответствии с договором, включает порты Высоцк, Выборг и Приморск. Агент обязан представлять принципала в пределах указанной территории, прилагая максимум усилий для того, чтобы постоянно выполнять любые разумные специальные инструкции, которые может дать принципал. Организовать место для швартовки судов, погрузки и выгрузки груза, сообщать принципалу о позиции судна и подготавливать акты учета стояночного времени по порту захода и (или) выписки из портовых журналов, регулярно и своевременно информировать принципала о порте и о производственной обстановке в нем, проверять все оправдательные документы, полученные за выполненные услуги, подготавливать дисбурсментский счет по каждому рейсу или за каждый отчетный период, информировать принципала относительно всех изменений в тарифах порта и других сборах.

Обществом не представлено доказательств оказания услуг непосредственно по обслуживанию морских судов. Раздельный учет выполняемых услуг налогоплательщиком не велся. Согласно п. 7 ст. 149 Налогового кодекса Российской Федерации (далее - НК РФ) освобождение от налогообложения в соответствии с положениями названной статьи не применяется при осуществлении предпринимательской деятельности в интересах другого лица на основе договоров поручения, договоров комиссии либо агентских договоров, если иное не предусмотрено НК РФ. Исходя из определений договора морского агентирования (ст. 237 КТМ РФ) и агентского договора (ст. 1005 ГК РФ), договор морского агентирования, по сути, является одной из разновидностей агентского договора. Суды, оценив в соответствии со ст. 71 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации представленные в дело доказательства, сделали вывод о том, что спорный договор составлен в соответствии со ст. 237 КТМ РФ и является агентским договором, следовательно, услуги, оказанные Обществом в интересах других лиц на основе такого агентского договора, подлежат налогообложению НДС. Таким образом, судебные инстанции сделали правильный вывод о том, что Общество должно было исчислить и уплатить НДС с суммы агентского вознаграждения, полученной за оказание услуг по агентированию судов [5].

 Отношения, связанные с агентированием получили также распространение у субъектов предпринимательской деятельности, у которых имеется потребность в регулярном заключении большого количества однотипных договоров в отдаленных друг от друга местах. В частности, это характерно для операторов сотовой связи, а именно услуги агентов используют в своей деятельности головные офисы компании ОАО "Мегафон", ОАО "Мобильные ТелеСистемы (МТС)" . При этом на практике у операторов сотовой связи часто возникают споры по вопросу выплаты вознаграждения коммерческому представителю. В качестве примера можно привести Определение Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 7 июля 2009 г. N ВАС-8746/09 по делу N А06-1784/2008-18. Между индивидуальным предпринимателем Ю. В. Борщевым (коммерческим представителем) и ЗАО "Астрахань Мобайл", являющимся коммерческим представителем ОАО "МТС", заключен договор коммерческого представительства, по условиям которого коммерческий представитель обязался совершать от имени и за счет ОАО "МТС" действия по поиску потенциальных абонентов, их справочно-информационному обслуживанию, а также юридические действия по заключению абонентских договоров и внесению изменений и дополнений в действующие абонентские договоры на территории Астраханской области. Размер вознаграждения коммерческого представителя, порядок и условия его выплаты определены в приложениях к договору. Основанием к начислению вознаграждения является двусторонний акт, подписанный в соответствии с реестром заключенных абонентских договоров. При этом приложением к договору предусмотрено, что если в течение 180 календарных дней сумма, оплаченная в соответствии с ежемесячно выставляемыми абоненту счетами за услуги связи, не превысила размер выплаченного ранее вознаграждения, коммерческий представитель обязуется вернуть ОАО "МТС" разницу между ранее выплаченным вознаграждением и указанной суммой. Однако индивидуальный предприниматель Ю.В. Борщев не возвратил излишне полученные денежные средства ОАО "МТС". Подытоживая изложенное, можно сделать вывод: перечисленные примеры применения правовых конструкций коммерческого представительства свидетельствуют о том, как быстро оно распространилось в самых различных областях хозяйственных отношений [5].

На наш взгляд, коммерческое представительство в силу его особенностей имеет огромный потенциал для увеличения и расширения сфер своего применения в новых областях предпринимательской деятельности.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1994. - № 32. - Ст. 3301
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) // Российская газета. - N 23. - 06.02.1996.- N 24. - 07.02.1996; N 25. - 08.02.1996; N 27. - 10.02.1996.
3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 01.10.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 29.07.2002. - N 30. - Ст. 3012
4. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 (ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства Российской Федерации.-1999.- N 18. - Ст. 2207.
5. Овчаренко М.Д. Актуальные вопросы практического применения коммерческого представительства в отдельных областях предпринимательской деятельности / М.Д. Овчаренко // Право и экономика.- 2013.- N 9.
6. lektsii.com/1-5207.html [Электронный ресурс]. – М., 2014. - Режим доступа: http://lektsii.com/1-5207.html.