

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Штефан М.Й. Цивільне процесуальне право України / М.Й. Штефан. – К. : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2005. – 624 с.
2. Осокіна Г.Л. Курс гражданского судопроизводства России. Общая часть: Учебное пособие / Г.Л. Осокіна. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2002. – 616 с.
3. Бичкова С.С. Цивільний процесуальний правовий статус осіб, які беруть участь у справах позовного провадження: монографія / С.С. Бичкова. – К. : Атіка, 2011. – 420 с.
4. Чванкін С.А. Добровільне представництво у цивільному процесі України: дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / С.А. Чванкін. – О., 2005. – 226 с.
5. Цюра В. Концепція представництва в світлі положень сучасного цивільного та цивільного процесуального законодавства України / В. Цюра // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Юридичні науки. – 2012. – Вип. 90. – С. 45–49.
6. Немеш П.Ф. Юридичний інтерес як кваліфікуюча ознака групи осіб, які беруть участь у розгляді цивільної справи / П.Ф. Немеш // Судова апеляція. – № 4. – 2011. – С. 78–81.
7. Сахнова Т.В. Курс гражданского процесса: Теоретические начала и основные институты / Т.В. Сахнова. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 676 с.
8. Гукасян Р.Е. Избранные труды про гражданскому процессу / Р.Е. Гукасян. – М. : Проспект, 2009. – 480 с.
9. Григорчук Є.В. Поняття процесуального інтересу та правової позиції свідка у кримінальному судочинстві України / Є.В. Григорчук // Наука і правоохорона. – № 4(22). – 2013. – С. 59–64.
10. Мельник Я.Я. Цивільні процесуальні обов'язки сторін / Я.Я. Мельник // Університетські наукові записки. – № 3 (43). – 2012. – С. 135–144.
11. Іванчулинець Д.В. Законне представництво у цивільному процесі: дис. канд. юрид. наук : 12.00.03 / Д.В. Іванчулинець. – К., 2012. – 200 с.
12. Павлуник І.А. Представництво в цивільному процесі : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / І.А. Павлуник. – К., 2002. – 199 с.
13. Богославець В.М. Договори про надання правових послуг: монографія / В.М. Богославець. – Івано-Франківськ, 2009. – 176 с.
14. Рішення Ради адвокатів України «Про затвердження роз'яснення щодо наявності або відсутності конфлікту інтересів під час здійснення адвокатом захисту клієнта» від 04.07.2015 року № 7 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unba.org.ua/assets/uploads/legislations/rishennya/2015.07.04-rishennya-7.pdf>.
15. Кубко В.П. Процес створення корпоративних кодексів / В.П. Кубко // Труды Одесского политехнического университета. – № 1(29). – 2008. – С. 314–317.
16. «Кодекс етики ПАТ «Кредо Банк», затверджений Рішенням Правління ПАТ «Кредо Банк» від 19.02.2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kredobank.com.ua/about/.../10058.html.
17. Алехіна С.А. Гражданское процессуальное право / С.А. Алехіна, В.В. Блажеєв, А.Т. Боннер и др. ; под ред. М.С. Шакарян. – М., 2004. – 584 с.

УДК 347.74

ПРЕДСТАВНИЦТВО, ПОСЕРЕДНИЦТВО, КОМІСІЯ ТА АГЕНТУВАННЯ: СПІВВІДНОШЕННЯ ПРАВОВИХ ПОНЯТЬ

REPRESENTATION, INTERMEDIARY, COMMISSION AND AGENCY: INTERRELATION OF LEGAL CONCEPTS

Цюра В.В.,

*кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри цивільного права*

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Стаття присвячена порівняльно-правовому аналізу представництва та суміжних правових категорій. Досліджуються спільні та відмінні риси представницьких відносин та посередництва, комісійної діяльності та агентування. Вивчаються питання прав та обов'язків сторін за відповідними цивільно-правовими договорами.

Ключові слова: представництво, комісія, агентський договір, посередництво, делеговані повноваження, комісійна діяльність.

Статья посвящена сравнительно-правовому анализу представительства и смежных правовых категорий. Исследуются общие и отличительные черты представительных отношений и посредничества, комиссионной деятельности и агентирования. Изучаются вопросы прав и обязанностей сторон по соответствующим гражданско-правовым договорам.

Ключевые слова: представительство, комиссия, агентский договор, посредничество, делегированные полномочия, комиссионная деятельность.

The article is devoted to a comparative analysis of legal representation and related legal categories. Explores the common and distinctive features of representative relations and intermediary, commission and agency service activities. Studies the questions of the rights and obligations of the parties under the relevant civil law contracts.

Key words: representation, commission, agency agreement, intermediary, delegation of authority, commission activity.

Постановка проблеми. Співвідношення представництва з іншими правовими конструкціями має істотне значення, оскільки полегшує вибір саме тих правових засобів, які в кінцевому рахунку дозволяють забезпечити досягнення бажаного правового результату. Аналізуючи чинне законодавство та юридичну літературу, можна виділити кілька форм участі третіх осіб у виникненні і здійс-

ненні цивільних прав, серед яких, в межах цієї наукової статті, розглянемо посередництво, комісію та агентування в аспекті їх співвідношенням із поняттям представництва.

Стан опрацювання проблеми. Дослідженню різних аспектів співвідношення представництва та суміжних правових понять присвячували свої праці А.І. Дрішлюк,

Р.В. Колосов, О.В. Потудінська, В.В. Рєзнікова, О.В. Трояновський, О.М. Сибіга та інші вчені.

Метою статті є проведення порівняльного аналізу представництва із правовими категоріями посередництва, комісії та агентування, виявлення спільних та відмінних рис.

Виклад основного матеріалу. У вітчизняній правовій науці дослідженню посередництва приділяється значна увага, оскільки посередництво опосередковує на сьогодні чи не найбільш складну та поширену сферу відносин та обслуговує десятки тисяч комерційних операцій щоденно. Досліджуючи посередництво та представництво, В.А. Васильєва вважає, що вони мають низку спільних рис: по-перше, обидва явища є сукупністю правовідносин; по-друге, ці правовідносини мають місце у сфері послуг. У цивільному праві на сьогодні загально визнано існування групи зобов'язань, предметом яких є діяльність особливого роду, корисний ефект якої не має матеріалізованого характеру; по-третє, суть цих відносин полягає в забезпеченні, створенні правових зв'язків між різними особами за допомогою здійснення операцій і (або) інших правомірних дій посередником або представником; по-четверте, і представництво, і посередництво в основному виникають у сфері майнового обороту [1, с. 39].

У розвитку висновків В.А. Васильєвої дещо пізніше В.В. Рєзнікова, досліджуючи посередництво та представництво як суміжні правові категорії, виділила у своїй фундаментальній праці з питань посередництва такі їхні спільні ознаки: 1) обидва явища (посередництво і представництво) є сукупністю правовідносин; 2) ці правовідносини мають місце у сфері послуг (послуги – діяльність, корисний ефект якої не має уречевленого результату); 3) сутність цих правовідносин полягає в забезпеченні, створенні нових правових зв'язків між різними особами за допомогою укладення угод та/або інших правомірних дій посередником або представником; 4) і представництво, і посередництво виникають переважно у сфері майнового обороту; 5) сутність відносин посередництва та представництва полягає в забезпеченні, створенні правових зв'язків між різними особами за допомогою укладення угод та здійснення правомірних (юридичних та/або фактичних) дій; 6) як представництво, так і посередництво є сукупністю дій, що здійснюються в чужих інтересах та за чужий рахунок [2, с. 73].

Оцінюючи наведені ознаки, не можемо повністю погодитись щодо застосування в даному випадку автором формулювання «чужі інтереси». Якщо звернутись до Великого тлумачного словника сучасної української мови, то «чужий» означає – «не пов'язаний з ким-небудь родинними зв'язками; нерідний» [3, с. 1608]. Очевидно, що, говорячи, знову ж таки, про представництво за законом, частіше за все маємо на увазі представництво кровноспоріднених осіб, які у зв'язку з недосягненням відповідного віку або ж хворобою потребують допомоги у реалізації своїх прав. Вбачається, що в цьому контексті більш доречно було б використовувати поширене в цивілістичній літературі та законодавстві поняття «треті особи». Разом з тим, аналізуючи аспекти взаємодії категорій представництва і посередництва, слід погодитись із В.В. Рєзніковою та В.А. Васильєвою, що головною спільною ознакою аналізованих понять є вчинення дій щодо третіх осіб.

Попри наявність спільних ознак посередництво та представництво як форми участі третіх осіб у правовідносинах ототожнювати немає підстав. Адже низка відмінних ознак свідчить про самостійний характер кожного з інститутів. До таких ознак у літературі [2, с. 81–95] відносять:

1) *ціль, які переслідують обидва інститути.* Представництво – це правовий спосіб, за допомогою якого особа, яку представляють безпосередньо, не беручи участі в правочині, а діючи через представника, набуває прав та виконує обов'язки щодо третіх осіб. Натомість при посередництві вчиняється більш широке коло фактичних (у ряді

випадків також юридичних) дій щодо сприяння клієнтам у сфері господарювання (пошук контрагентів, вибір товарів, засобів доставки, у т.ч. укладення угод);

2) *предмет діяльності.* У випадку представництва предметом виступає одна або кілька юридичних дій, які вчиняються представником в інтересах та від імені принципала. Посередництво ж здійснюється підприємцями, які провадять таку професійну діяльність систематично та на оплатних засадах. Крім цього, посередницька діяльність завжди пов'язана із наданням відповідної послуги. Натомість представництво не завжди передбачає надання послуг (наприклад, у випадку представництва батьками інтересів дітей);

3) *характер та зміст діяльності.* Посередництво, на відміну від представництва, здійснюється на професійних засадах, і результатом такої діяльності є надання посередницької послуги. Натомість представництво не залежить від наявності у представника статусу суб'єкта підприємництва і виявляється не через діяльність такого представника, а через правовідношення, в межах якого правомірні юридичні дії безпосередньо впливають на права та обов'язки принципала;

4) *відплатність.* Представництво може здійснюватися як на оплатній, так і на безвідплатній основі; посередницька діяльність провадиться лише на оплатних засадах;

5) представництво здійснюється від імені, за рахунок та в інтересах особи, яку представляють, а посередництво – як правило, від власного імені, хоча за рахунок та в інтересах третіх осіб;

6) *підстава виникнення.* Посередництво завжди має договірну природу, в той час як підставою виникнення представництва, крім договору (або іншого правочину – наприклад, довіреності), можуть бути положення закону, адміністративні акти, рішення органів управління юридичною особою;

7) *зміст повноважень.* Посередник може бути уповноваженим на вчинення як фактичних, так і юридичних дій. Щодо представника, то зміст його повноважень може передбачати лише вчинення дій, які впливають на права та обов'язки принципала, тобто дій, що породжують юридичні наслідки.

Не вдаючись у деталізацію всіх наведених відмінностей, які досить глибоко досліджені в юридичній літературі, акцентуємо увагу лише на окремих аспектах. Так, відзначалось, що відмінність посередницьких відносин від представницьких полягає в тому, що представник виступає від імені особи, інтереси якої він представляє, натомість посередник діє від свого власного імені в силу своєї спеціальної правоздатності. При цьому дії останнього лише сприяють укладанню договору між сторонами, але самі по собі юридично сторони не пов'язують. Посередник може підшукати потенційних партнерів, провести переговори щодо укладення договору з кожним з них, але волю на вчинення правочину виражають самі її майбутні учасники. Це відрізняє його від діяльності представника, яка не зводиться тільки до такої технічної допомоги, а полягає у встановленні правовідносин між особою, яку представляють, і третіми особами. Як вказує Л. Андрєєва, «... посередництво – це правовий спосіб, за допомогою якого особа, яку представляють, набуває прав та обов'язків за правочинном із третьою особою, не беручи при цьому ніякої участі у правочині. На відміну від посередника, представник завжди вчиняє юридичні дії, переважно укладає правочини. Він виступає в межах делегованих йому повноважень від імені особи, яку представляє, в результаті чого в останньої виникають, змінюються чи припиняються права та обов'язки... Діяльність посередників відображає інтереси третіх осіб-підприємців, хоча торгові посередники інколи здійснюють безпосередньо і функції представників... Діючи в якості торгового представника підприємців, посередник вивчає кон'юнктуру ринку на певній території чи сто-

совно певних товарів, веде пошук контрагентів, рекламує товари підприємця, якого він представляє. Таким чином, він не лише може вчиняти фактичні дії з підготовки укладання правочинів, але і може їх укладати від імені особи, яку представляє» [4, с. 15–16].

Оцінюючи наведену думку, варто відмітити, що у відносинах посередництва ми не бачимо волі посередника, його особистого інтересу. Він лише «інформує учасника майбутнього правочину щодо волі та намірів інших осіб» [5, с. 404]. Як приклад, можемо звернутись до посередництва під час укладання договору страхування. Страховий брокер лише вивчає ринок страхових послуг та допомагає визначитись із страховими умовами, програмами тощо. Разом із тим коли справа торкається власне укладання договору страхування, страховий посередник не бере участі в ньому як одна зі сторін. На цьому етапі він може здійснювати лише консультативну, інформаційну, роз'яснювальну роботу. Тобто юридично значимих дій він не вчиняє. У випадку представництва, в силу повноважень якими наділяється представник, останній може не тільки виконувати інформаційно-консультативну діяльність, але й вчиняти дії, наслідком яких є виникнення цивільних прав та обов'язків. Аналізуючи зазначене, цілком справедливо стверджувати, що у випадку представництва представник уповноважується на вчинення визначених юридично значимих дій. Тобто він діє в силу повноваження на їх вчинення. У випадку ж посередництва юридичної складової немає, оскільки права та обов'язки для особи, в інтересах якої діє посередник, не настають.

Необхідно також відзначити, що посередник, на відміну від представника, може вчиняти дії в інтересах не одного, а відразу обох контрагентів. З одного боку, він здійснює діяльність, спрямовану на «обслуговування» замовника, і діє, виходячи з його інтересів. З іншого, – коло суб'єктів, з якими він працює, є в більшості випадків визначеним. Також з ними попередньо можуть бути укладені договори про співпрацю, чого немає і не може бути в представництві. Прикладом такого посередництва є ринок нерухомості і оператори, які здійснюють діяльність у доборі інформації щодо вартості, технічних характеристик, розміщення, ринкової привабливості об'єктів нерухомості. Інший приклад – сфера логістики та консалтингове обслуговування замовників: пошук перевізників та оптимальних схем і маршрутів перевезень, формування господарських зв'язків, організація транспортного забезпечення, зберігання, митне проходження та «митне очищення» товарів тощо.

Крім того, якщо посередницькі відносини застосовуються лише під час вчинення правочинів у сфері цивільного обороту між дієздатними сторонами, то сфера застосування представництва набагато ширша: через представника можливо як набуття, так і реалізація майнових і немайнових суб'єктивних цивільних прав і обов'язків, а також прав і обов'язків в інших за галузеву належністю правовідносин, де особами, інтереси яких представляють, можуть бути і недієздатні особи. Наприклад, використання представництва має місце у сімейних відносинах тощо. Найбільш поширеним є приклад виникнення представництва щодо малолітньої особи, особи, визнаної у встановленому законом порядку недієздатною. Підставами виникнення представництва у даному випадку є положення закону (ст. 242 Цивільного кодексу України – далі ЦК України [6]), який визнає опікуна законним представником малолітньої особи та фізичної особи, визнаної недієздатною. Крім цього, до підстав також слід віднести адміністративний акт, яким є рішення про призначення опікуна. У сукупності ці юридичні факти є достатньою умовою виникнення в опікуна повноваження для діяльності в якості законного представника.

Ще однією формою участі третіх осіб у виникненні і здійсненні цивільних прав є комісія. Варто погодитись із

думкою О.М. Сибіги, яка зазначила, що своїм розвитком договір комісії зобов'язаний інституту представництва, а саме фактичному (непрямому) представництву, сутність якого, на відміну від прямого, полягає в тому, що представник здійснює правочин не прямо від імені особи, яку представляє, а «таємно» – від свого імені [7, с. 10]. Це говорить про те, що між представництвом і комісією є спільні риси, які їх характеризують, оскільки як представник, так і комісіонер уповноважені на здійснення юридичних дій в інтересах та на користь іншої особи стосовно третіх осіб.

Однак існує і багато відмінностей. Різниця між представництвом та комісією полягає, насамперед, у тому, що комісіонер діє від власного імені, а тому правовий результат його дій настає для нього самого, хоч це ніяк не впливає на його майно. У свою чергу, ч. 2 ст. 237 ЦК України наголошує, що не є представником особа, яка хоч і діє в чужих інтересах, але від власного імені, а також особа, уповноважена на ведення переговорів щодо можливих у майбутньому правочинів. На думку Р.В. Колосова, законодавець проводить чітку межу між представником та іншими особами, які діють у чужих інтересах. Не визнаються представниками особи, які хоча і діють в чужих інтересах, але виступають від власного імені [8, с. 60]. Права та обов'язки комісіонера чітко регламентовані в главі 69 ЦК України, для третіх осіб не має значення обсяг повноважень комісіонера і зміст комісійного доручення, яке надане йому комітентом. Комісіонер у вчинених ним правочинах приймає обов'язки безпосередньо на себе, чого не можна сказати про представництво, оскільки представник діє виключно в межах наданих йому повноважень. Виступ комісіонера від власного імені обумовлює і та обставина, що в обов'язки комісіонера входять не тільки вчинення, але і виконання правочину. Виконання ж представником вчиненого ним правочину не є обов'язковим [9, с. 47–48]. З цього приводу А.П. Сергєєв зазначає, що, на відміну від представника, комісіонер (наприклад, комісійний магазин) укладає угоди з третіми особами від власного імені і сам набуває по ним права і обов'язки, які в подальшому передає своїм клієнтам [10, с. 216]. Отже, можна зробити висновок, що відносини, які виникають з договору комісії, не є представництвом. Це пояснюється тим, що комісіонер виступає в цивільному обороті лише від власного імені.

Крім того, абсолютно виправданим, з огляду на позицію законодавця, є твердження І.Ю. Доманової, що комісійні відносини виникають лише на підставі відповідного договору, в той час як представницькі можуть виникнути на підставі договору, закону, акту органу юридичної особи та з інших підстав, встановлених актами цивільного законодавства (ч. 3 ст. 237 ЦК України). Оскільки комісіонер укладає правочини від свого імені, йому може бути доручено укладання лише тих правочинів, які входять до його цивільної правоздатності. До представника подібна вимога не ставиться: правочини, які ним вчинені, повинні відповідати лише цивільній правоздатності довірителя. Це положення отримало нормативне закріплення в ст. 238 ЦК України, згідно з якою «Представник може бути уповноважений на вчинення лише тих правочинів, право на вчинення яких має особа, яку він представляє» [11, с. 116].

Ще однією відмінністю є те, що послуги комісіонера завжди носять оплатний характер. Комісіонер має право на винагороду за надані послуги, незалежно від внесення цієї умови до договору, тобто достатньо самого факту укладання правочину (ст. 1013 ЦК України). Представництво ж не завжди здійснюється на платній основі і, як правило, здійснюється на безвідплатних засадах, зокрема за законом, коли батьки чи усиновителі представляють інтереси своїх малолітніх дітей.

Наприклад, підприємство доручило комісіонерові продати автомобіль. У такому випадку комісіонер самостійно зобов'язується прийняти автомобіль за актом приймання-

передачі, яким є акт технічного стану товару, перевірити його якість та комплектність, придатність для продажу, а також здійснити необхідну комерційно-маркетингову роботу, знайти покупця на цей транспортний засіб, виконати всю переддоговірну роботу та укласти з покупцем договір купівлі-продажу за визначену сторонами комісійну винагороду.

Також різниця між комісією та представництвом полягає у важливості поінформованості третьої особи в тих чи інших правовідносинах. Так, існування комітента (особи, в інтересах якої вчиняється правочин) для третьої особи юридичного значення не має, тому ніхто не зобов'язаний нікого інформувати. Незважаючи на те, що третя особа є учасником комісійних відносин у стадії виконання договору, вона не є стороною комісійного зобов'язання [12, с. 9]. Як вірно зазначає Р.В. Колосов, це положення слід визнати цілком виправданим, оскільки між комітентом і третьою особою не виникає жодних правових зв'язків. До такого висновку можна дійти, проаналізувавши ч. 2 ст. 1016 ЦК України, відповідно до якого за договором, укладеним з третьою особою, комісіонер набуває права навіть тоді, коли комітент був названий у договорі або прийняв від третьої особи виконання договору. Отже, перехід прав від комітента до третьої особи не створює правовідносин між ними, тому з усіма претензіями кожен з них повинен звертатися тільки до комісіонера, а не один до одного. Таким чином, комітент з третьою особою юридично недосяжні один до одного, і вся відповідальність за їх позовами лягає на плечі комісіонера [8, с. 65]. Однак ми зазначили, що важливою умовою представництва є поінформованість третіх осіб щодо того, що правовідносини виникатимуть через представника. Треті особи, які укладають договір із представником, повинні знати, що він діє не від власного імені. Тобто вони повинні бути повідомлені про те, що мають справу не із своїм безпосереднім контрагентом, а вступають в юридичні відносини з особою, яку представляють.

Також вважаємо за необхідне дослідити різницю між представництвом та *агентуванням*. Агентування полягає в зобов'язанні 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. Діяльність такого роду широко поширена в культурно-творчій сфері, де підприємці (літературні агенти, антрепренери, імпресаріо, шоумени, продюсери і т.д.) здійснюють в інтересах своїх клієнтів (принципалів) як юридичні, так і фактичні дії з оформлення їхніх відносин із видавцями, театрами, кіностудіями і т.д., з організаціями та здійснення різних театральних, концертних, гастрольних заходів тощо, дозволяючи їм зосередитися виключно на творчій стороні справи [13].

Агентування здійснюється шляхом укладення агентського договору. На сьогоднішній день ЦК України не оперує визначенням поняття агентського договору, не зважаючи на наявність практики щодо укладення таких договорів і виконання зобов'язань, що з них випливають. На думку А.І. Дрішлюка, агентський договір є видом представницького договору, тому його часто ототожнюють із договором доручення. Звідси і застосування до агентського договору норм законодавства, які регулюють договір доручення [14, с. 5]. О.Л. Незгодіна вважає, що агентські договори будуються на моделі договору комісії та договору доручення. Вона вказує, що правила, які регулюють договір доручення і комісії, застосовуються до агентського договору лише настільки, наскільки вони не суперечать нормам про агентський договір або суті агентського договору. Зокрема, в повному обсязі не можуть використовуватися правила про договір доручення або комісії стосовно припинення відносин, що виникають з агентського договору. У більшій мірі за своїм змістом агентський договір ближче до договору комісії, аніж договору доручення, бо агент, як і комісіонер, зазвичай є професійним підприємцем [15].

Однак наш науковий інтерес становить відмежування представництва від агентування. Відомо, що представництво може здійснюватися шляхом укладення договору, за законом, відповідно до акту органу юридичної особи, а агентування – тільки шляхом укладення агентського договору. Щодо договору, на підставі якого виникають представницькі правовідносини, то це є договір доручення.

Заданим договором одна сторона (агент) зобов'язується за винагороду здійснювати за дорученням іншої сторони (принципала) юридичні та інші дії від свого імені, але за рахунок принципала або від імені та за рахунок принципала. Тобто агент надає послуги від імені клієнта, а також і від власного імені. Таким чином, можна вести мову про те, що в разі здійснення агентом діяльності від імені принципала такі відносини можна кваліфікувати як представницькі. Крім того, ч. 4 ст. 295 Господарського кодексу України (далі – ГК України) [16] передбачає, що комерційний агент не може укладати угоди від імені того, кого він представляє, стосовно себе особисто. Це означає, що агент, уклавши угоди на виконання агентського договору, ніяких прав та обов'язків не набуває. Такі ж обмеження існують і щодо представника (ст. 238 ЦК України).

На думку О.Л. Незгодіної, деякі специфічні особливості предмета агентського договору принципово відрізняють його від будь-яких інших посередницьких угод. По-перше, агентський договір може містити умову, що забороняє принципалу укладати аналогічні агентські договори з іншими агентами, діючими на певній в договорі території. Договір доручення як підстава представницьких відносин не передбачає таких обмежень. По-друге, агентський договір укладається на певний час, а не заради виконання одного або декількох доручень, як договір доручення [15].

Агент надає послуги за рахунок клієнта. Це означає обов'язок клієнта забезпечити агента коштами, необхідними для виконання агентського договору, а також відшкодувати агенту фактичні витрати, яких він зазнав під час виконання агентського договору. Згідно зі ст. 301 ГК України відповідно до агентського договору комерційний агент одержує агентську винагороду за посередницькі операції, що здійснені ним в інтересах суб'єкта, якого він представляє, в розмірі, передбаченому договором. Агентська винагорода виплачується комерційному агенту після оплати третьою особою за угодою, укладеною з його посередництвом, якщо інше не передбачено договором сторін. Сторони можуть передбачити в договорі, що комерційному агенту сплачується додаткова винагорода в разі, якщо він бере на себе зобов'язання гарантувати виконання угоди, укладеної ним в інтересах суб'єкта, якого він представляє. Представник також, як правило, вчиняє правочини та юридичні дії за рахунок особи, яку представляє, однак це трапляється тільки у випадках укладення договору доручення або видачі акту юридичної особи.

Висновки. Отже, за допомогою представництва особа може набувати прав та обов'язків, безпосередньо не беручи участі в правовідносинах щодо вчинення угод з третьою особою, діючи через представника, який вчиняє юридично значимі дії від її імені (особи, що представляють). Посередництво спрямоване на укладення договору між сторонами, однак сам посередник не є стороною цього договору, він не діє від імені сторін, а лише сприяє щодо організації процедури укладення договору. У свою чергу, відносини, які виникають з договору комісії, не є представництвом, оскільки комісіонер виступає в цивільному обороті лише від власного імені.

Діяльність агента не обмежується тільки процедурою укладення правочинів. Аналізуючи агентські правовідносини, можна говорити про діяльність агента, яка включає в себе обов'язки здійснювати дії юридичного та/або фактичного характеру, чого не можна сказати про відносини представництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Васильєва В.А. Цивільно-правове регулювання діяльності надання посередницьких послуг / В.А. Васильєва. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім.В. Стефаніка, 2006. – 346 с.
2. Рєзнікова В.В. Правове регулювання посередництва у сфері господарювання (теоретичні аспекти) [Текст] / В.В. Рєзнікова ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Хмельниц. ун-т упр. та права. – Хмельницький : [Вид-во Хмельниц. ун-ту упр. та права], 2010. – 706 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
4. Андреева Л. Торговое посредничество: понятие и правовые формы осуществления / Л. Андреева // Российская юстиция. – 1994. – № 7. – С. 15–16.
5. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України : у 2 т. / Н.С. Кузнєцова, І.О. Дзера, В.М. Коссак та ін. ; за відп. ред. О.В. Дзери, Н.С. Кузнєцової, В.В. Луця. – 2-е вид, перероб. і доп. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – Т. I. – 832 с.
6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.
7. Сибіга О.М. Договір комісії за цивільним кодексом України: дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / О.М. Сибіга. – Х., 2009. – 198 с.
8. Колосов Р.В. Договір комісії і агентський договір у цивільному праві : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Р.В. Колосов. – К., 2004. – 205 с.
9. Невзгодина Е.Л. Представительство по советскому гражданскому праву / Е.Л. Невзгодина. – Томск : Изд-во Томского ун-та, 1980. – С. 47–48.
10. Гражданское право / А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. – М. : Проспект, 1999. – 616 с.
11. Доманова І.Ю. Інститут добровільного представництва в цивільному праві України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / І.Ю. Доманова. – К., 2006. – 234 с.
12. Красавчиков О.А. Договор комиссии по советскому гражданскому праву / О.А. Красавчиков, В.С. Яушев. – Свердловск, 1957. – 312 с.
13. Невзгодина Е.Л. Представительство и агентирование / Е.Л. Невзгодина // Вестник Омского университета. – Серия «Право». – Выпуск № 3(32). – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/predstavitelstvo-i-agentirovanie#ixzz3Y1YU2kaA>.
14. Дрішлюк А.І. Агентський договір: цивільно-правовий аспект : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / А.І. Дрішлюк. – О., 2003. – 215 с.
15. Невзгодина Е.Л. Представительство, поручительство, комиссия и агентирование по гражданскому праву РФ / Е.Л. Невзгодина // Вестник Омского университета. – Серия «Право». – Выпуск № 2 / 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/predstavitelstvo-poruchitelstvo-komissiya-i-agentirovanie-po-grazhdanskomu-pravu-ff#ixzz3Y1ZcDfPk>.
16. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.