

метою забезпечення безпеки особи. Під безпекою особи слід розуміти стан захищеності належних їй прав, змістом якого є можливість їх вільної реалізації в умовах існування потенційної загрози спричинення шкоди.

Список літератури: 1. Тертишніков В.І., Тертишніков Р.В. Форми захисту та здійснення суб'єктивних прав. Х., 1999. 2. Ромовська З.В. Цивільне право. К., 1997. 3. Тертишніков В.І., Тертишніков Р.В. Форми захисту та здійснення суб'єктивних прав. Х., 1999. 4. Стоякин Г.Н. Понятие защиты гражданских прав // Проблемы гражданско-правовой ответственности и защиты гражданских прав. Свердловск. 1973. 5. Гражданское право / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М., Проспект. 1998. 6. Тархов В.А. Гражданское право. Общая часть. Чебоксары. 1997. 7. Свердлов Г., Страунинг Е. Способы самозащиты гражданских прав и их классификация // Хозяйство и право. 1999. 8. Російська юстиція. 1997. № 7. 9. Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав. М., 2000. 10. Мален Н.С. Гражданский закон и права личности в СССР. М., 1981. 11. Свердлов Г.А., Сраунинг Э.Л. Понятие и юридическая природа самозащиты гражданских прав // Государство и право. 1998.

Надшла до редколегії 14.03.2001р.

*О.В. Полтавський,
магістрант Нац. ун-ту внутр. справ*

АГЕНТИ ТА ПРИНЦИПАЛИ ЯК СУБ'ЄКТИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У комерційній діяльності як в Україні, так і в усьому світі, досить розповсюдженими є інститути представництва і посередництва. Через них суб'єкти підприємницької діяльності реалізують свої комерційні інтереси, або забезпечують свою діяльність.

Відносини, виражені у представництві, розвивалися здавна, і раніше являли собою відносини між хазяїном і слугою (тобто відносини між контролюючим і контрольованим). Надалі, в англо-американському праві, ці відносини були урегульовані нормами, що були зведені в Звід законів про агентування (Restatement of the law of agency), після чого практично всі посередницькі операції стали підпадати під дію даного Закону.

З розвитком промисловості і підприємництва, представництво і посередницькі угоди набували загального поширення. Так зараз, на частку торгових посередників, приходиться від половини до двох третин товарів, що беруть участь у міжнародному товарообігу. Кожен процвітаючий громадянин, наприклад у США, визнає за свій обов'язок мати не тільки особистого адвоката і лікаря, але й агента, який крім виконання різних доручень, може представляти його як сторону у договорі. При цьому, для юридичного оформлення подібного виду представництва, укладається, так званий, агентський договір, сторонами якого виступають принципал, особа від імені і за рахунок якого укладаються угоди або здійснюється посередництво по їхньому укладанню й агент, що уповноважений на здійснення перелічених дій.

У світі посередницькі угоди регулюються цивільними договорами різного виду. Наприклад, у країнах, які належать до романо-германської правової системи (Франція, ФРН, Японія, Італія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, скандинавські, латиноамериканські і багато інших країн) - договором доручення і

комісії. У країнах дії англо-американської правової системи (Англія, США, країни Британської співдружності націй, зокрема Канада, Індія, Пакистан, Австралія й ін.) - агентським договором, та в усіх країнах договорами про розміщення товарів і (або) послуг (про надання виключних прав продажу і про виключний імпорт, про франшизу й ін.) і договором про факторинг.

В Україні, як справому представнику континентального права, відносини що врегульовані договором агентування, охоплюються договорами доручення і комісії (глави 34, 35 ЦК України).

Згідно агентської угоди, агенту на визначених умовах доручається виконання від імені й в інтересах наймача (принципала) певного роду дій, на що перший, одержує необхідні повноваження. Дії ці можуть бути як юридичні, так і фактичні, тобто такі, котрі не викликають юридичних наслідків. Виходячи з цього визначення, практично всіх посередників (у т.ч. діючих за договорами доручення і комісії) можна назвати агентами, а угоди що укладаються між ними, агентськими угодами.

У перекладі з англійської, *agent* – агент, представник, посередник, повірник. Агент – це особа, уповноважена іншою особою діяти від його імені, наприклад укладати договір між партнером і третьою стороною [1, с. 22]. Виходячи з вищевказаних тлумачень і формулювання агентської угоди, агент – це особа (представник), що уповноважена іншою особою (довірителем) на здійснення будь-яких фактичних чи юридичних дій.

Принципової різниці у визначенні та назвах агентів у різних країнах не існує, хоча в кожній з них є власні поняття сторін. Наприклад, в Англії і державах, що дотримуються норм англійського права, сторони в агентській угоді називаються агент і принципал, у Німеччині, Австрії, Бельгії, Фінляндії, Японії - торговий представник і підприємець, у Франції - представник і підприємець, у Скандинавських країнах - агент і підприємець, в Аргентині і Бразилії - повірник і довіритель [2, с. 9].

Права й обов'язки представників визначаються в договорах, укладених з їхніми довірителями. При цьому основна умова, що лежить в основі поділу подібних договорів на типи, полягає в наступному - чи має право представник підписувати угоди з третіми сторонами, за рахунок і від імені кого він може це робити.

Тому представників (посередників) можна поділити на чотири основні групи:

- посередники, що не мають права підписувати угоди з третіми особами (агенти-представники, брокери);

- посередники, що підписують угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя (агенти-повірені – укладають агентський договір або договір доручення, торгові агенти);

- посередники, що підписують угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя (комісіонери, консигнатори);

- посередники, що підписують угоди з третіми особами від свого імені і за свій рахунок (купці, дистриб'ютори, ділери).

Якщо розглядати докладніше певні види представників, то *агент-представник* тільки представляє інтереси принципала (довірителя) на ви-

значеному ринку по погодженому виду товарів. Він не набуває права підписувати які-небудь контракти на аентований товар ні від свого імені, ні від імені принципала. В обов'язок агента-представника входить: проведення маркетингових досліджень і інформування принципала про тенденції ринку; надання принципалу інформації про технічні вимоги до товарів і ціни; інформування принципала про запити споживачів, про пропонувані розміщення замовлень; сприяння укладанню і реалізації контрактів; здійснення реклами і т.д. [3, с. 31 – 32].

Агенти-повірені чи торгові агенти. Суть цієї агентської операції в наступному: одна сторона, іменована принципалом, доручає іншій стороні, іменованій агентом, робити дії, пов'язані з продажем (найчастіше) чи покупкою товарів, а також з пошуком замовників-виконавців на надання яких-небудь послуг на обговореній території в погоджений період за рахунок і від імені принципала [3, с.35].

Комісіонери - це особливого роду агенти, що, з одного боку, представляють інтереси принципала, а з іншого - виступають від власного імені. На підставі договору комісії, вони купують право підшукувати партнерів і підписувати з ними контракти від свого імені, але за рахунок продавця-комітента. У договір комісії можуть включатися додаткові зобов'язання комісіонерів на користь комітентів, наприклад, по вивченню ринку, по рекламі, сервісу і т. д. Комісійна винагорода комітентом у вигляді зазначеного в договорі відсотка від суми отриманого виторгу повинне покривати понесені комісійні витрати і забезпечувати комісіонерам одержання прибутку.

Дистриб'ютори (побутові посередники) на відмінність від усіх вище перелічених, укладають контракти купівлі-продажу з продавцями і покупцями від свого імені і за свій рахунок як звичайні торгові фірми, що займаються перепродажем товарів. Як торгові фірми, вони самостійно займаються рекламою, вивченням кон'юнктури ринку, передпродажним сервісом та сервісом після продажу, формуванням складських запасів товарів. [4, с. 96 - 97].

За ступенем узятих на себе зобов'язань агентів можна розділити на дві категорії:

Звичайний агент, що не бере яких-небудь додаткових зобов'язань.

Агент-делькредере - агент, що за додаткову винагороду гарантує принципалу надходження оплати за товар від покупця. Делькредере зобов'язується відшкодувати принципалу збитки, якщо останній через неплатоспроможність покупця буде позбавлений можливості одержати покупну ціну, однак не несе відповідальності, якщо покупець відмовляється сплатити ціну на тій підставі, що сам принципал не виконав належним образом своїх зобов'язань, що впливають з договору, або якщо розмір ціни товару, що підлягає сплаті, є спірним.

Агенти також бувають спеціальними, генеральними і безоплатними.

Спеціальний агент (special agent) призначається для укладання одиначної угоди або ряду угод, не зв'язаних із послугами, що тривають.

Генеральний агент (general agent), на території своєї країни або визначеного регіону відповідає за все агентське обслуговування клієнтів особи,

що призначила даного агента. Проведені ним угоди припускають послуги, що тривають.

Безоплатний агент (gratious agent). Як правило, представництво не є договірним. Агент діє на безкоштовній основі [5, с. 696].

В Україні існує інститут морських агентів, що діють відповідно до Кодексу торгового мореплавства й ряду інших нормативних актів. Під *морським агентом* розуміють уповноважену судновласником особу, що призначена для безпосереднього обслуговування належних йому суден у визначеному порту або портах, для сприяння капітану судна у взаємовідносинах із третьою стороною (вантажовласниками, портовою й адміністративною владою і т.д.) і для скорочення стояночного часу судна в порту. Морський агент діє в інтересах судновласника і від його імені, як і в типовому договорі агентування.

На даний час мають поширення так звані агентські фірми. Агентські фірми виступають від імені і за рахунок принципала. У залежності від умов договору фірма або сама укладає угоди від його імені і за його рахунок, або тільки є посередником при укладанні угод. Для агентських фірм характерні представництва на тривалий термін і тісний контакт із принципалом. Юридично вони завжди зберігають від них повну незалежність.

Перевага таких торгових посередників полягає в тому, що, знаходячись територіально ближче до закордонного покупця, вони першими одержують і акумулюють інформацію про попит, смаки і вимоги, що ставляться до якості, технічних характеристик і дизайну товарів, що придбаються. Володіючи знаннями про особливості ринку, його вдачах і звичаях, торгові посередники, роблять необхідні послуги постачальникам і одночасно задовольняють мінливий попит національних і товарних ринків.

Що стосується принципала, то в перекладі з англійської це: 1) основний, головний, ведучий; 2) глава, начальник, керівник, учасник договору. Це також особа, від імені кого діє агент або брокер. І, нарешті, доповнює вищевказані визначення наступне: принципал – це особа, яка уповноважує іншу особу діяти у якості агента [6, с.227]. Таким чином, під принципалом розуміють особу (довірителя), що уповноважує іншу особу (представника) зробити які-небудь фактичні або юридичні дії.

В англо-американському праві існує три різновиди принципалів:

Названий принципал (disclosed principal). Принципал є названим, якщо третій особі відома як наявність представництва, так і особистість принципала. Названий принципал є зобов'язаним по договорах, укладених агентом від імені принципала, якщо агент діє в межах своїх повноважень: прямо виражених, які маються на увазі або видимих, або якщо принципал схвалює договори, укладені агентом при відсутності повноважень. В усіх цих випадках сторонами договору є принципал і третя особа [7, с. 288].

Частково названий чи зазначений, але не поійменованний принципал (partially disclosed principal). Це принципал, чіє існування, але не особистість відома третій стороні під час ведення ділових переговорів, тобто третій особі відомо про наявність представництва, але йому невідома особистість принципала й агент у силу необхідності є стороною в договорі і, як правило, несе відповідальність за договором [5, с. 695].

Щоб уникнути цієї відповідальності, він повинен дати настільки повну інформацію про особистість принципала, щоб його особистість можна було встановити без великих зусиль, а угода з третьою особою повинна ясно вказувати, що на агента обов'язки не покладаються.

Неназваний принципал (undisclosed principal). Принципал є неназваним, якщо ні наявність представництва, ні особистість принципала третій особі не відомі. Якщо принципал не названий, то угода неминуче укладається від імені агента й агент буде нести обов'язки, що виникнуть з неї. Якщо агент діяв у межах своїх повноважень, то неназваний принципал буде нести відповідальність за дії агента.

Якщо третя особа виявить наявність відносин представництва, то вона має право, після того, як йому стало відомо про наявність представництва, зробити вибір і, або вважати відповідальним агента, або визнати наявність представництва і вважати відповідальним принципала. Однак третя особа не може вважати відповідальним як принципала, так і агента [7, с. 290].

Таким чином, відмінність у видах принципалів визначається ступенем поінформованості про їх третіми особами.

Повертаючись до договору морського агентування відзначимо, що в даному випадку в ролі принципала виступає судовласник, від імені і за рахунок якого морський агент виконує обслуговування судна в порту, причому судовласник є названим принципалом.

Вище перераховані сторони угод є самостійними юридичними і (або) фізичними особами.

Таким чином, з огляду на розвиток підприємницької діяльності в Україні і різноманіття діяльності сторін представницьких (посередницьких) відносин: принципалів і, в першу чергу, агентів – варто звернути більшу увагу на правове врегулювання їхньої діяльності на рівні Цивільного кодексу для того, щоб оптимально розкрити сутність агентських операцій і більш детально закріпити в законодавстві правовий статус агента.

Список літератури: 1. Бизнес: толковый словарь: англо-русский / Под общей ред. Осадчей И.М. М., 1998. 2. Долонов В. Право международной торговли. М., 1997. 3. Гринько И.С. Внешнеторговые сделки. Сумы. 1994. 4. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. М., 1996. 5. Contemporary business law: Principles and cases/ J. David Reitzel, N. J. Roberts, Donald P. Lyden et al. 4 ed., New-York etc., Mc. Graw – Hill, 1990. 6. Большой англо-русский русско-английский словарь по бизнесу 2-е издание. / Под общей ред. Петровичко П.Ф. М. 1994. 7. Гражданское право США / Под ред. Ласка Г. М., 1961.

Надійшла до редколегії 21.03.2001р.