

# ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ДОГОВОРА КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Елена Бабкина

Определение правовой природы договора коммерческого представительства диктуется как теоретической, так и практической необходимостью, поскольку "от природы правовых связей, существующих между сторонами, зависит их юридический режим и обязательства, вытекающие для каждой из них из соглашения" <sup>1</sup>. Однако договоры коммерческого представительства трудно привести к единому знаменателю, во-первых, по причине их "многоликости" в рамках правовой системы одного государства и, во-вторых, в связи с различным толкованием сущности этого договора в теории и практике различных государств. Известный исследователь в области представительства *A. Tomasi* так объясняет наличие расхождений в определении правовой природы договоров коммерческого представительства: "В большинстве случаев это зависит от того, что во внутреннем праве государств правовая природа представительства связана с общей правовой системой и в этой связи является ее частью. Каждая правовая система имеет свою собственную концепцию договоров, заключаемых с посредниками. Существующие в разных странах институты выполняют одну и ту же экономическую функцию, но имеют неодинаковую правовую природу" <sup>2</sup>. Например, французская доктрина и законодательство квалифицируют агентский договор как договор поручения, бельгийская же доктрина — как договор подряда <sup>3</sup>. Право одностороннего расторжения договора принадлежит обеим сторонам в договоре поручения <sup>4</sup> и только подрядчику в договоре подряда <sup>5</sup>. Срок действия договора и его прекращение регулируются различными принципами. Права и обязанности сторон далеко не идентичны и т. д.

Кроме того, необходимость определения правовой природы договоров данного типа остро встает в связи с отсутствием в законодательстве некоторых государств (например, США) специальных норм, регулирующих деятельность коммерческих представителей. В этих случаях, а также при наличии пробелов в специальном законодательстве, посвященном этой проблеме, договор торгового представительства регулируется общими положениями о договорах данной группы и поэтому очень важно знать, какие нормы будут решать нерегулированные вопросы.

Белорусское законодательство, несмотря на включение в новый Гражданский кодекс статьи о коммерческом представительстве, не регулирует специально агентские соглашения. А регулирование договоров поручения и комиссии в общем и целом осталось прежним. Поэтому "применительно к положениям отечественного права для определения действительной природы соглашения, именуемого в практике агентским, следует исходить из его конкретного содержания" <sup>6</sup>.

В белорусской практике коммерческий представитель может выступать в трех ролях:

1) принимать на себя обязательство совершать определенные юридические действия от имени и за счет представляемого;

2) принимать на себя обязательство совершать определенные юридические действия от своего имени, но за счет представляемого;

3) принимать на себя обязательство совершать определенные фактические действия (например, оказывать представляемому содействие в подыскании контрагентов и проведении переговоров с целью заключения с ними контрактов, однако заключаются такие контракты непосредственно между представляемым и третьим лицом).

Как справедливо отмечает С. Ю. Рябиков, "для определения правовой природы отношений сторон из агентского соглашения ... целесообразно уяснить правовую природу отдельных его видов применительно к отечественному праву, а затем сделать соответствующее обобщение, дав единое понятие всем видам таких соглашений" <sup>7</sup>.

Согласно статье 861 Гражданского кодекса Республики Беларусь, "по договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия". Статья 880 Гражданского кодекса Республики Беларусь содержит следующее определение договора комиссии: "По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента".

Сопоставив приведенные выше нормы с содержанием трех видов договора коммерческого представительства, можно сделать вывод, что первый из них будет регулироваться нормами о договоре поручения, второй — о договоре комиссии. В третьем же случае, имеющем договором с агентом — простым посредником, такие отношения невозможно квалифицировать по белорусскому праву как возникающие из договора поручения или договора комиссии, оба из которых под обязанностью представителя подразумевают совершение юридических, а не фактических действий.

Договоры поручения и комиссии очень близки: оба они являются обязательствами по оказанию услуг, оба являются двусторонними — права и обязанности лежат на обеих сторонах — и консенсуальными — права и обязанности сторон по договору возникают с момента достижения между ними соглашения по всем существенным условиям договора. Характерным признаком этих договоров является и то, что объектами данных правоотношений выступают лишь действия юридического, а не фактического характера.

Данные договоры различаются в зависимости от того, от чьего имени выступает представитель: в договоре поручения — от имени представляемого (доверителя), в договоре комиссии — от своего собственного.

Многие авторы указывают на презумируемую законодательством безвозмездность договора поручения в отличие от возмездности договора комиссии <sup>8</sup>. Однако очевидно, что это положение не распространяется на договоры, связанные с осуществлением сторонами

Бабкина Елена Васильевна — преподаватель кафедры международного права факультета международных отношений Белорусского государственного университета

предпринимательской деятельности<sup>9</sup>, в том числе и на договоры коммерческого представительства. Как пишет С. Ю. Рябиков, определенное подтверждение этому можно найти в деле по иску фирмы "Пальмимпорт лтд" к внешнеторговому объединению (в/о) "Союзнефтьэкспорт" (решение от 2 ноября 1956 г.), где Внешнеторговая арбитражная комиссия, рассматривая спор по советскому праву, подчеркнула, что она не считает возможным согласиться с тем, чтобы в коммерческих отношениях услуги агента-поверенного, выполняющего действия по поручению доверителя, остались невознагражденными, тем более в случае, когда обе стороны не рассматривали данное объединением поручение безвозмездным<sup>10</sup>.

Что же касается соглашений с агентом — простым посредником, то их невозможно квалифицировать по отечественному праву, так как, как уже говорилось выше, предметом таких договоров является совершение фактических, а не юридических действий. В качестве примера В. Поздняков приводит соглашение в/о "Экспортлес" с английскими брокерами по торговле лесом: "За определенное вознаграждение брокер принимает на себя ряд обязанностей, направленных на оказание содействия при заключении сделок "Экспортлесом" с иностранными покупателями. Брокер готовит проект контракта, направляет его для подписания сторонам и пересыпает каждой стороне надлежащие подписанные экземпляры контракта. Он обязуется совершить и ряд фактических действий, связанных уже не с заключением, а с исполнением контракта: пересыпать в/о "Экспортлес" погрузочные инструкции покупателя, передавать покупателю данные об отгрузках и др."<sup>11</sup>

Ввиду отсутствия в белорусском законодательстве специальных норм, регулирующих деятельность посредника, совершающего фактические, а не юридические действия, и в силу схожести всех остальных существенных условий договора с договором поручения, к отношениям с простым посредником применяются общие нормы обязательственного права и по аналогии нормы о договоре поручения, в части, не противоречащей сущности таких отношений.

В отличие от белорусского права, российское гражданское законодательство содержит нормы, посвященные агентскому договору, по которому одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) определенные юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала (статья 1005 Гражданского кодекса России).

Основное отличие агентского договора от договоров поручения и комиссии состоит в определении его предмета. Предметом договора поручения являются юридические действия, предмет договора комиссии сформулирован еще уже — совершение сделок. Агент же уполномочен совершать юридические и иные действия. Кроме того, агент может действовать как от имени принципала, так и от своего собственного имени. Таким образом, агентский договор включает в себя отношения, регулируемые как договором поручения, так и договором комиссии, и помимо этого в предмет его входят и фактические действия, например проведение рекламных кампаний, маркетинговые исследования, поиск партнеров, анкетирование и многое другое.

Наверное, невозможно найти аргументы против введения в законодательство нормы такого рода, детально регулирующей давно устоявшиеся в коммерческом обороте отношения, наиболее полно определяющей

предмет таких отношений, содержащей перечень основных прав и обязанностей сторон, способствующей уменьшению риска возникновения конфликтной ситуации и быстрому разрешению спора в случае его возникновения. Очевидно, что специальная норма в большей степени целесообразна для законодателя, удобна для практика, нежели аналогия закона, поэтому вызывает недоумение отсутствие нормы, регулирующей агентский договор, в новом Гражданском кодексе Республики Беларусь, который в целом сделал огромный шаг вперед в плане регулирования юридических отношений по сравнению с прежним законодательством.

Обратимся теперь к международному аспекту нашей темы. Международный договор торгового представительства, безусловно, является внешнеэкономической сделкой, обладающей двумя основными признаками: во-первых, одна из ее сторон находится в другом государстве и, следовательно, в большинстве случаев является иностранцем (иностранный гражданин или иностранное юридическое лицо), во-вторых, предмет такой сделки — внешнеторговая операция<sup>12</sup>, то есть операция по ввозу товаров из-за границы или по вывозу товаров за границу либо какие-нибудь подсобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров<sup>13</sup>. Впоследствии доктриной было выработано более общее понятие внешнеторговых договоров как "совершенных в ходе осуществления предпринимательской деятельности договоров между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах"<sup>14</sup>, причем термину "коммерческое предприятие" в отечественном законодательстве соответствует термин "основное место деятельности". Из аналогичного толкования внешнеэкономического договора исходит и Конвенция ООН о международной купле-продаже 1980 г.

С учетом всего вышеизложенного, международный договор коммерческого представительства по белорусскому законодательству можно охарактеризовать как двухсторонний, консенсуальный, возмездный, внешнеторговый договор, по которому одна сторона (агент) обязуется совершить в интересах другой стороны (принципала) от ее или от своего имени юридические и (или) фактические действия.

Для государств — членов Европейского союза правовую природу договора торгового представительства можно уяснить, изучив положения статей 1 и 2 Директивы ЕС о координации законодательства государств-членов по вопросу о независимых торговых агентах 1986 г., в соответствии с которыми коммерческим агентом признается лицо, которому в качестве независимого торгового посредника поручено постоянным образом проводить переговоры по купле-продаже товаров для другого лица, именуемого "комитентом", либо проводить переговоры и заключать сделки от имени и за счет комитента. Таким образом, Директива рассматривает договор коммерческого представительства как договор поручения, то есть основывается на прямом представительстве, принятом в странах континентальной Европы, в отличие от Гаагской конвенции 1978 г. о праве, применимом к договорам представительства (ч. 1 п. 3 ст. 1), и Женевской конвенции 1983 г. о представительстве при международной купле-продаже товаров (п. 4 ст. 1), которые восприняли существующую в странах "общего права" теорию "единого" представительства.

Директива применяется только к независимым агентам при отсутствии подчинения, то есть она не распространяется на служащих предприятия, деятельность

которых основывается на трудовых соглашениях, и в большинстве своем регулируется трудовым правом.

Понятие торгового агента дается не только позитивным, но и негативным образом. Так, из сферы действия Директивы исключены агенты, не получающие за свою деятельность вознаграждения, агенты, действующие на торговых и сырьевых биржах, "агенты короны", учрежденные в Великобритании на основании закона 1979 г., и их филиалы<sup>15</sup>.

В смысле данной Директивы не является агентом лицо, которое в качестве органа юридического лица имеет полномочия заключать обязательства для последнего<sup>16</sup>, участник товарищества, который в силу закона уполномочен заключать обязательства от имени других участников, судебный администратор, ликвидатор или синдик по банкротству.

Правовая природа договора коммерческого представительства во Франции определена декретом от 23 ноября 1958 г., который называет его поручением, заключенным в интересах обеих сторон — "madat d'*intérêt commun*" (стт. 1 и 3). Декрет закрепляет судебную практику, сложившуюся, не без колебания, задолго до 1958 г.<sup>17</sup> Понятие *d'intérêt commun* заменило принятное ранее понятие *l'abus de droit* — злоупотребление правом<sup>18</sup>. Теория *d'intérêt commun* была более радикальна, нежели предыдущая. Она отступает от правила произвольного расторжения договора доверителем, в случае отмены поручения коммерческий агент имеет право на возмещение. Вина доверителя презумируется, она следует из самого факта расторжения. В теории же *l'abus de droit* доверенный должен доказать злоупотребление правом со стороны доверителя, что на практике зачастую сделать затруднительно<sup>19</sup>.

В соответствии со статьей 1984 Гражданского кодекса Франции, "поручение или доверенность являются действием, в силу которого одно лицо дает другому лицу полномочие сделать что-либо для доверителя и от его имени". Договор поручения характеризуют такие основные признаки, как двусторонность и консенсуальность.

Французская доктрина в большинстве своем согласна с точкой зрения о том, что агентский договор является разновидностью договора поручения. Однако некоторые авторы идут дальше. Они утверждают, что агентский договор имеет специфическую природу, является двусторонне обязывающим соглашением *sui generis* (контрактуальная теория). По их мнению, договор поручения не является двусторонним в чистом виде, так как обязанности лежат только на доверенном. Однако он становится таковым, если у доверенного возникает право на возмещение понесенных им издержек. Таковым и является агентский договор. Ссылаясь на дело *Vitrac v. Castelli*, по которому суд определил, что агентский договор отличается от поручения в чистом виде, *Catoni* и *A. de Theux* выводят, что содержание агентского договора шире, чем у договора поручения, применение этого юридического термина — только "простое дополнение, используемое для совершения каждого частного действия". Результат агентского договора составляет создание клиентуры благодаря совместным усилиям, что влечет за собой возникновение взаимных прав и обязанностей (в первую очередь, обязанность по подысканию клиентуры, которой противостоят обязанности, вытекающие из эксклюзивности договора)<sup>20</sup>.

По нашему мнению, данная теория не идет вразрез с теорией поручения в общих интересах, а лишь дополняет ее: истоком агентского договора является

договор поручения, но в некотором роде видоизмененный в силу приобретения коммерческого характера, требований экономических реалий. Несмотря на некоторые разногласия, и те и другие авторы приходят к одним и тем же практическим выводам: по вопросам, не урегулированным специальным законодательством об агентском соглашении, применяются общие положения о договоре поручения в части, не противоречащей содержанию данного договора и требованиям специальных норм<sup>21</sup>. Как справедливо отмечает С. Ю. Рябиков, смысл добавления к наименованию договора поручения слов "в общих интересах", осуществленного французской судебной практикой и декретом 1958 г., как раз и состоит в том, чтобы показать, что агентское соглашение имеет отличия и специфику по сравнению с классическим гражданско-правовым договором поручения<sup>22</sup>.

Французский закон от 25 июня 1991 г., имплементировавший в национальное право положения европейской Директивы 1986 г., квалифицирует агентский договор как договор поручения в общих интересах и определяет коммерческого агента как доверенного, который в качестве независимой профессии, не будучи связанным трудовым контрактом, обязан постоянным образом проводить переговоры и, обычно, заключать договоры купли-продажи, аренды, подряда или оказания услуг от имени и за счет производителей, промышленников, коммерсантов или других торговых агентов<sup>23</sup>. Таким образом, определение фактически соответствует тексту европейской Директивы, принятой под влиянием французской концепции представительства<sup>24</sup>, с тем лишь исключением, что он включает в перечень договоров, заключаемых коммерческими агентами, договоры аренды и договоры оказания услуг дополнительно к указанному Директивой договору купли-продажи.

С учетом вышеизложенного, договор коммерческого представительства по праву Франции можно определить как двусторонний, возмездный, консенсуальный договор, представляющий собой договор поручения, предусматривающий совершение агентом от имени принципала фактических и (или) юридических действий.

Как уже говорилось выше, английский подход к теории представительства отличается особым своеобразием: здесь не проводится деление на прямое и косвенное представительство, агент в классической английской доктрине может действовать как от имени принципала, так и от своего собственного имени.

Предмет агентского соглашения составляют как юридические, так и фактические действия. Как отмечает Шмиттгофф, "агент может быть уполномочен представлять принципалу третьих лиц на своей территории, оставляя решение вопроса о заключении возможного договора последнему, или заключать договоры с третьими лицами от имени принципала"<sup>25</sup>. Однако в отечественной литературе иногда указывается, что в предмет агентского соглашения в *common law* входят только юридические действия<sup>26</sup>, хотя это и идет вразрез с тезисом о том, что по английскому праву "агентом является лицо, уполномоченное на заключение сделок и на совершение других действий от имени представляемого и за его счет или на посредничество между сторонами при заключении сделок ими самими"<sup>27</sup>.

Английская доктрина считает агентское соглашение консенсуальной сделкой. Согласно определению "agency" — "это отношения, которые существуют между двумя лицами, одно из которых... выразило согласие, что другое будет представлять его или действовать

от его имени, и другое из которых...выразило согласие представлять или действовать от его имени"<sup>28</sup>.

С. Ю. Рябиков в своей диссертации приводит в качестве примера прецедент *White v. Lucas*, по которому агентская риэлтерская фирма должна была продать с согласия своего клиента его недвижимость. Впоследствии собственник в ясной форме отказался от услуг фирмы, но, несмотря на это, агент продал имущество. Суд, рассматривая дело, постановил отказать агенту в иске о выплате комиссионного вознаграждения на том основании, что принципал не выразил согласия на совершение представителем сделки от его имени<sup>29</sup>.

Агентский договор может быть как возмездным, так и безвозмездным. Формально, при отсутствии условий о вознаграждении, прямо выраженных или подразумеваемых, агент не имеет права требовать его выплаты. Однако, если представительская деятельность является для агента профессией, право на вознаграждение для него презумируется независимо от закрепления этого положения в контракте.

Основываясь на вышеизложенном, агентское соглашение в английском праве можно охарактеризовать как двусторонний, консенсуальный, возмездный договор, на основании которого одна сторона (агент) обязуется совершить за счет другой стороны (принципала) от ее или своего имени юридические и (или) фактические действия. Таким образом, английское понимание

договора коммерческого представительства (как и отечественное) шире французского подхода к данному вопросу.

Большинство западных стран идет по пути принятия специального законодательства относительно договора коммерческого представительства. Аналогичный шаг предпринят и Россией. Как уже отмечалось выше, необходимо внести соответствующие изменения в отечественное гражданское законодательство, дополнить Гражданский кодекс главой "Агентский договор". Такая норма будет регулировать все виды отношений, возникающих между коммерческим представителем и представляемым, устранив все существующие в настоящем законодательстве пробелы по данному вопросу, и сторонам не придется подчинять свои правоотношения действию родственных норм, но с соответствующими оговорками. Понятие агентского договора следует сформулировать следующим образом: "По агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала". В главу, посвященную агентскому договору, должны войти также нормы о специфических правах и обязанностях сторон, не свойственных контрагентам в договорах поручения и комиссии, о деятельности субагентов, об основаниях прекращения агентского договора.

<sup>1</sup> Closset Ch., Silence L. A proros de certains intermediaires commerciaux: Les intermediaires a la vente et les agents d'affaire // Journal des tribunaux. 1967. P. 565.

<sup>2</sup> Tomasi A. Les conflits de lois en matiere de representation conventionnelle et l'opportunité d'une convention international // Revue critique de droit international privé. 1958. P. 657.

<sup>3</sup> Closset Ch., Silence L. Op. cit. P. 567; de Theux A. Le droit de la representation commercial. Bruxelles, 1975. P. 237.

<sup>4</sup> Статьи 2003 и 2007 Гражданского кодекса Франции.

<sup>5</sup> Статья 1794 Гражданского кодекса Франции.

<sup>6</sup> Нарышкина Р. Л., Поздняков В. С. Договоры поручения и комиссии. Экспортно-импортные операции. Правовое регулирование. М.: Международные отношения, 1970. С. 268.

<sup>7</sup> Рябиков С. Ю. Агентские соглашения во внешнеэкономических связях. М., 1992. С. 12.

<sup>8</sup> Красавчиков О. А., Якушев В. С. Договор комиссии по советскому гражданскому праву: Учебное пособие по курсу советского гражданского права. Свердловск: Уральский рабочий, 1957. С. 7.

<sup>9</sup> См.: Поздняков В. Агентское соглашение // Внешняя торговля. 1977. № 8. С. 47; Гражданское право России. Часть 2. Обязательственное право: Курс лекций / Отв. ред. О. Н. Садиков. М.: Изд-во БЕК, 1997. С. 540 и др.

<sup>10</sup> Рябиков С. Ю. Агентские соглашения во внешнеэкономических связях. С. 13.

<sup>11</sup> Поздняков В. Указ. соч. С. 49.

<sup>12</sup> Лунц Л. А., Марышева Н. И., Садиков О. Н. Международное частное право: Учебник. М.: Юридическая литература, 1984. С. 131.

<sup>13</sup> Лунц Л. А. Международное частное право. Особенная часть. М.: Юридическая литература, 1975. С. 132; Богуславский М. М. Международное частное право. М.: Международные отношения, 1994. С. 200; Звеков В. П. Международное частное право. Курс лекций. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА, 1999. С. 277.

<sup>14</sup> Зыкин И. С. Внешнеэкономические операции: право и практика. М.: Международные отношения, 1994. С. 72.

<sup>15</sup> По мнению А. de Theux, директива не применяется и к страховым агентам ввиду специальной регламентации их деятельности директивой 77/96 от 13 декабря 1976 г. См.: de Theux A. Le statut européen de l'agent commercial. Approche critique de droit comparé. Bruxelles, 1992. P. 34.

<sup>16</sup> В классической концепции в странах *common law* считается, что здесь речь идет о представительстве (*Ibidem*).

<sup>17</sup> Cour de cassation, 31 juillet 1872. Dalloz. 1872, 1, 300; Cour de cassation, chambre civile, 13 mai 1885, Sirey, 1888; Cour de cassation, chambre commercial, 26 fevr. 1958, Dalloz, 1958, 541.

<sup>18</sup> Согласно теории *l'abus de droit* договор может быть расторгнут доверителем *ad nutum*, при условии, что последний не злоупотребил своим правом.

<sup>19</sup> См.: de Theux A. Le droit de la representation commercial. P. 228.

<sup>20</sup> См.: de Theux A. Le droit de la representation commercial. P. 233; Catoni J. La rupture du contrat d'agent commercial. Paris, 1970. P. 38—40.

<sup>21</sup> de Theux A. Le droit de la representation commercial. P. 235.

<sup>22</sup> Рябиков С. Ю. Агентские соглашения во внешней торговле СССР: Диссертация. М., 1984. С. 35—36.

<sup>23</sup> Code de commerce, Dalloz, 1992—93, loi № 91-593 du 25 juin 1991, art. 1 et 4.

<sup>24</sup> Leloup J.-M. La loi du 25 juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandats ou le triomphe de l'intérêt commun. JCP, Ed. E, 1991. P. 2.

<sup>25</sup> Shmithoff C. M. Agency in International Trade (a Study in Comparative Law). Academy of International Law, Recueil des cours. T. 129. 1971. P. 144.

<sup>26</sup> Гражданское и торговое право капиталистических государств / Отв. ред. К. К. Яичков. М.: Международные отношения, 1966. С. 316; Гражданское и торговое право капиталистических государств / Под ред. Р. Л. Нарышкиной. М., 1984. С. 142.

<sup>27</sup> Гражданское и торговое право капиталистических государств / Отв. ред. К. К. Яичков. М.: Международные отношения, 1966. С. 96.

<sup>28</sup> Bowstead on Agency, 14e ed., London, Sweet&Maxwell, 1976. Art. 1. P. 1.

<sup>29</sup> Рябиков С. Ю. Агентские соглашения во внешней торговле СССР: Диссертация. М., 1984. С. 38.

## SUMMARY

### "Legal Nature of Treaty on Commercial Representation" (Elena Babkina)

A definition of legal nature of treaty on commercial office is required by theoretical and practical necessity since the content of responsibilities of each party to the treaty depends on it. It is also due to the absence of special norms, regulating the commercial offices' activities, in the legislation of certain states (e. g. the USA).

A commercial office has three functions according to Belarusian practice:

- 1) to take on responsibility to perform certain legal acts on behalf and on account of the represented subject;
- 2) to take on responsibility to perform certain legal acts in their own name but on the account of the represented subject;
- 3) to take on responsibility to perform certain factual acts (e. g. to assist the represented subject in search for counteragents and in holding negotiations with the aim of contract conclusion. However, these contracts are concluded directly between the represented subject and the third party).

In order to define the legal nature of relations of the parties from the agent contract, one should understand the legal nature of its types of applied to national law then summarize thereupon giving a single definition to all forms of these contracts.

Article 861 of the Civil Code of the Republic of Belarus defines, that, according to the commission contract, one party (agent) is obliged to perform certain legal acts on behalf and on account of the other party (principal). Article 880 of the Civil Code of the Republic of Belarus gives the following definition of the commission contract: "according to the commission contract, one party (agent) is obliged to perform one or several transactions in its own name, but on the account and premium of the other party (consignor)".

Since Belarusian legislation lacks special norms regulating the activities of the mediators who perform factual actions, and due to the similarity of other essential conditions of the treaty to the commission contract, common norms of contractual law and corresponding norms on the commission contract are applied to the relations with a common mediator when they do not come into collision with the essence of the abovementioned relations.

In contrast to Belarusian Civil Code, Russian civil law has norms devoted to an agency treaty, according to which one party (agent) is obliged to perform on behalf and for a fee of the other party (principal) certain legal and other acts on its own behalf but on the account or on behalf and account of the principal (Article 1005 of the Civil Code of Russia).

Taking into account the information above, international treaty on commercial representation can be considered as a bilateral, consensual and refundable treaty. It is an international trade treaty, according to which one party (agent) is obliged to perform legal and/or factual acts in the interests of the order party (principal) in either name.

The legal nature of the treaty on commercial office for the EU member-states can be understood from the study of Articles 1, 2 of the 1986 EU Directive on independent trade agents: a commercial agent is a subject who is entrusted to conduct negotiations on purchase and sale for the other party named as "consignor" of conduct negotiations and conclude transactions on behalf and on account of the consignor as an independent trade mediator. Thus, the Directive treats the treaty on commercial representation as the commission contract, i. e. is grounded on direct representation that is adopted in continental Europe.

The legal nature of the treaty on commercial representation in France is reflected in the decree from 23.11.1958 and the law from 25.06.1991 which implemented the regulations of the 1986 EU Directive into national law. The treaty on commercial office in French law is defined as bilateral, refundable and consensual existing in the form of the commission contract envisaging factual and/or legal actions performed by the agent on behalf of the principal.

British approach to the representation theory has specific features: there is no division into direct and indirect representation: agents can act both on behalf of the principal and in their own name.

An agency treaty in British law can be characterized as bilateral, consensual and refundable on the basis of which one party (agent) takes on responsibility to perform legal and/or factual actions on the account of the order party (principal).