

## Место самостоятельного контрактирования в российском гражданском праве

Научный руководитель – Шерстобитов Андрей Евгеньевич

*Брежнева Елизавета Олеговна*

*Аспирант*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Юридический факультет, Кафедра гражданского права, Москва, Россия

*E-mail: brezhneva.liza.01@bk.ru*

Договор комиссии относится к группе посреднических договоров, которые оформляют отношения по достижению известного юридического результата с помощью других лиц (посредников) [1]. В отечественной литературе уделялось много внимания проблеме разграничения договора комиссии с другими посредническими договорами (поручением, агентским договором), но вопрос о его соотношении с наиболее распространенным меновым договором, куплей-продажей, рассмотрен не так обстоятельно и до сих пор вызывает сложности на практике.

Наиболее интересной представляется ситуация, когда комитент и комиссионер становятся сторонами договора купли-продажи, заключенного комиссионером по поручению комитента с самим собой (так называемое «самостоятельное контрактирование»), так как именно в указанном случае возникают сложности с их разграничением. Однако в отсутствие комплексного анализа соотношения комиссии и купли-продажи в доктрине, суды вынуждены проводить демаркационную линию между ними скорее интуитивно. Между тем нормы о договоре комиссии имеют ряд существенных особенностей.

Таким образом, необходимо установить: подлежат ли применению нормы о купле-продаже в такой ситуации к отношениям сторон? Сохраняет ли комиссионер право на вознаграждение и возмещение расходов?

В зарубежных правовых системах сложились две противоположные модели регулирования самостоятельного контрактирования и, как следствие, стали использоваться различные подходы для ответа на поставленные вопросы.

Согласно модели диспозитивного разрешения у комиссионера есть право самому выступать контрагентом по сделке, которую ему поручил заключить комитент (*Selbsteintritt des Kommissionärs*), но комитент может прямо запретить такой способ выполнения поручения в договоре с комиссионером. Например, такой подход нашёл отражение в Торговых кодексах Германии и Австрии. При этом согласно немецкой модели договор комиссии не трансформируется в договор купли-продажи, но субсидиарно применяются нормы из купли-продажи в той мере, в которой они не противоречат положениям о договоре комиссии, например, про юридические гарантии. Требования о возмещении расходов, понесенных в связи со сделкой, не возникает, поскольку комиссионер заключает эту сделку в своих интересах и за свой счет [3].

Австрийская же модель диспозитивного разрешения отличается тем, что с момента наступления правового эффекта самостоятельного контрактирования между сторонами возникает смешанный договор. В случае противоречий приоритет имеют нормы из договора купли-продажи, а положения об ответственности комиссионера вообще не применяются к данным отношениям [6].

Те страны, которые пошли по модели диспозитивного запрета не содержат нормативного регулирования самостоятельного контрактирования, поэтому по общему правилу комиссионеру не разрешено, исполняя поручение комитента по заключению сделки, совершить сделку с самим собой, но сам комитент может предусмотреть в договоре комиссии

такой способ выполнения поручения. Если комиссионер заключает договор с согласия комитента, то комиссионные отношения прекращаются и возникает договор купли-продажи, и стороны в своих отношениях подчиняются всем правилам купли-продажи [4],[5]. Несмотря на это, у комиссионера сохраняется право на вознаграждение и возмещение понесенных расходов.

В дореволюционном российском праве была закреплена модель диспозитивного разрешения, но в последующем нормы о самостоятельном контрактировании не нашли своего воплощения ни в одном советском Гражданском Кодексе. Нет их и в ныне действующем ГК РФ. К сожалению, ряд отечественных цивилистов на основе этого и исходя из ложной посылки о критерии разграничения комиссии и купли-продажи через правило о распределении риска, пришли к выводу о том, что участники гражданского оборота лишены возможности изменить предусмотренный режим даже по соглашению друг с другом [2].

Вместе с тем, проведенный анализ самостоятельного контрактирования как наиболее яркого примера возможной комбинации посреднического (комиссия) и менового (купля-продажа) договоров ещё раз доказывает, что объективная кауза всё больше утрачивает своё значение главного критерия разграничения отдельных договорных типов. Иными словами, п. 3 ст. 421 ГК РФ, позволяя сторонам заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами и не предусматривая иных дополнительных условий или ограничений для конструирования смешанного договора, указывает на возрастающую роль автономии воли сторон в этом случае.

Таким образом, предлагается считать, что стороны могут в договоре комиссии допустить возможность для комиссионера самому вступить в порученное дело. В таком случае, нормы о купле-продаже подлежат субсидиарному применению к отношениям сторон, но комиссионер сохраняет право на комиссионное вознаграждение, так как выполнил данное ему задание, заключив сделку с самим собой.

### Источники и литература

- 1) Гражданское право: учебник: в 4 т. / отв. ред. Е. А. Суханов. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Статут, 2023. Т. 4: Отдельные виды обязательств.
- 2) Егоров А. В. Дело «Общество «ЖЮЛЬ ВЕРН» против общества «ВЕНСКИЙ БАЛ» о взыскании задолженности по агентскому договору» (комментарий к постановлению от 09.04.2009 г. № 16378/08) // Правовые позиции Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации: избранные постановления за 2009 год с комментариями / под ред. А. А. Иванова. М.: Статут, 2012.
- 3) Kiehnle A. Das Selbsteintrittsrecht des Kommissionärs (§ 400 HGB) und das Verbot des Selbstkontrahierens (§ 181 BGB) // Archiv für die civilistische Praxis. 2012.
- 4) Mechem F.R. Outlines of the Law of Agency. Chicago: Callaghan & Co, 1901.
- 5) Morel R. Le commissionnaire contre-partiste. Thèse. Lille, 1904.
- 6) Trenken M. Handbuch Vertriebsrecht / Hrsg. A. Petsche, M. Lager. Wien: LexisNexis, 2016.