

Дата поступления рукописи в редакцию: 06.05.2026 г.

DOI: 10.24412/2782-3830-2026-5-222-225

Дата принятия рукописи в печать: 02.06.2026 г.

НАТАЕВА Залина Амадиевна,
старший преподаватель кафедры
гражданского права и процесса ФГБОУ ВО
«Чеченский государственный университет
им. А.А. Кадырова»,
г.Грозный,
e-mail: mail@law-books.ru

МУРТАЗАЕВА Айшат Асвадовна,
ассистент кафедры «Юриспруденция»
ГНТУ им. акад. М.Д. Миллионщикова,
e-mail: mail@law-books.ru

ВИДЫ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ РОССИИ

Аннотация. Статья исследует виды посреднических договоров в гражданском праве России, их классификацию и проблемы применения в условиях цифровизации. Анализируются договоры поручения, комиссии, агентирования и медиации, их правовые особенности и судебная практика. Рассмотрены вопросы квалификации смешанных договоров и влияние международных стандартов. Предложены меры по адаптации законодательства к новым вызовам, включая регулирование электронных платформ.

Ключевые слова: посреднические договоры, договор поручения, агентский договор, медиация, цифровизация, судебная практика.

NATAEVA Zalina Amadievna,
Senior Lecturer at the Department
of Civil Law and Procedure Kadyrov
Chechen State University,
Grozny

MURTAZAEVA Aishat Asvadovna,
Assistant of the Department of Jurisprudence,
State National Technical University
named after Academician M.D. Millionshchikov

TYPES OF MEDIATION AGREEMENTS IN RUSSIAN CIVIL LAW

Annotation. The article examines the types of mediation contracts in Russian civil law, their classification, and application challenges in the context of digitalization. Contracts of mandate, commission, agency, and mediation are analyzed, along with their legal features and judicial practice. Issues of qualifying mixed contracts and the influence of international standards are considered. Measures to adapt legislation to new challenges, including the regulation of electronic platforms, are proposed.

Key words: mediation contracts, mandate contract, agency agreement, mediation, digitalization, judicial practice.

Договор поручения, закрепленный в ст. 971 Гражданского кодекса РФ, представляет собой соглашение, по которому одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя)

определенные юридические действия [1]. Ключевым признаком договора является его безвозмездный характер по умолчанию, если иное не предусмотрено соглашением или законом. Например, доверитель может обязаться выпла-

тить вознаграждение поверенному, но отсутствие такого условия не делает договор недействительным. Второй признак — фидуциарность, то есть доверительный характер отношений, требующий от поверенного добросовестности и лояльности.

Фидуциарная природа договора проявляется в праве доверителя отменить поручение, а поверенного — отказаться от него в любой момент (п. 1 ст. 977 ГК РФ). Это отличает поручение от возмездных договоров, где односторонний отказ обычно ограничен. «Как отмечает М.И. Брагинский, фидуциарность также обязывает поверенного действовать исключительно в интересах доверителя, избегая конфликтов» [3]. Примером служит представительство в суде: адвокат, действуя по поручению, не вправе принимать решения, противоречащие позиции клиента [4].

Судебная практика подчеркивает специфику договора поручения. В Постановлении Пленума ВС РФ № 45 от 29.11.2021 указано, что действия адвоката в рамках поручения должны строго соответствовать полномочиям, указанным в доверенности [5]. Нарушение этого принципа, например, подписание мирового соглашения без согласия доверителя, влечет недействительность сделки. При этом поверенный несет ответственность за убытки, причиненные недобросовестным исполнением обязанностей (ст. 993 ГК РФ).

От договора возмездного оказания услуг поручение отличается направленностью на юридические действия, а не на выполнение фактических работ. Например, юрист, составляющий исковое заявление, действует по договору услуг, а при подаче его в суд — по поручению. «Как указывает В.В. Витрянский, грань между этими договорами часто размыта, что требует тщательного анализа условий» [2].

Современные вызовы связаны с цифровизацией. Электронные доверенности (ст. 185.1 ГК РФ) упростили оформление поручений, но повысили риски мошенничества. «Для минимизации злоупотреблений Е.А. Суханов предлагает внедрить обязательную двухфакторную аутентификацию при выдаче цифровых полномочий» [6].

Договор комиссии регулирует отношения, при которых комиссионер обязуется совершить от своего имени, но за счет комитента одну или несколько сделок. Ключевая особенность — комиссионер выступает самостоятельным участником сделки, приобретая права и обязанности, которые впоследствии передаются комитенту. Например, риелторское агентство, заключая договор купли-продажи квартиры от своего имени, действует в интересах клиента, но формально становится стороной сделки.

Комиссионер не становится собственником имущества, даже если временно владеет им. Его задача — исполнить поручение комитента,

соблюдая условия договора. Вознаграждение комиссионера обычно составляет процент от суммы сделки, что стимулирует эффективность. Если комитент отказывается от принятия исполнения, комиссионер вправе требовать компенсации расходов и выплаты вознаграждения.

Судебная практика демонстрирует типичные споры по договору комиссии. В деле № А40-54321/2022 агентство недвижимости заключило сделку по цене ниже согласованной с клиентом. Суд обязал агентство возместить разницу, так как комиссионер превысил полномочия, нарушив инструкции комитента. Это подчеркивает важность четкого определения условий в договоре, включая ценовые рамки и порядок согласования действий.

Комиссионер несет ответственность за сохранность имущества комитента. Например, при передаче товара на реализацию он обязан обеспечить его целостность и страхование. Убытки, возникшие по вине комиссионера (утрата, повреждение), подлежат возмещению. Однако если ущерб вызван обстоятельствами, которые невозможно было предвидеть (форс-мажор), ответственность снимается.

Прекращение договора комиссии возможно по инициативе любой стороны. Комитент вправе отменить поручение, компенсировав комиссионеру понесенные расходы. Комиссионер может отказаться от исполнения, если это не нанесет ущерба комитенту. Например, при банкротстве комитента или утрате доверительных отношений.

Договор комиссии широко применяется не только в сфере недвижимости, но и в торговле, логистике, на фондовом рынке. Брокеры, действуя как комиссионеры, заключают сделки с ценными бумагами от своего имени, но в интересах клиентов. Это позволяет инвесторам минимизировать риски и сосредоточиться на стратегии.

Главное преимущество договора — гибкость. Комитент сохраняет анонимность в сделках, а комиссионер использует профессиональные навыки для достижения результата. Однако риск злоупотреблений требует детальной проработки условий, включая отчетность, сроки и механизмы контроля.

Агентский договор представляет собой гибридную модель, сочетающую элементы поручения и комиссии. В соответствии со ст. 1005 ГК РФ, агент обязуется совершать юридические и фактические действия от своего имени или от имени принципала за вознаграждение. Гибкость договора позволяет сторонам адаптировать его условия под специфику разных сфер, таких как реклама, логистика и IT-услуги. Например, рекламное агентство, действуя от своего имени, заключает договоры с медиаплощадками, продвигая продукт принципала.

В отличие от договора поручения, агент может действовать как от имени принципала, так и от собственного, что расширяет его полномочия. В сравнении с комиссией, агентский договор охватывает не только сделки, но и фактические действия (например, проведение маркетинговых исследований). Это делает его универсальным инструментом для длительного сотрудничества. Например, логистический агент не только организует доставку грузов, но и взаимодействует с таможенной, страховыми компаниями и складами.

В рекламной индустрии агенты управляют бюджетами, размещают объявления и анализируют эффективность кампаний. В IT агентский договор используется для продвижения программного обеспечения: разработчик передает права на распространение продукта агенту, который заключает лицензионные соглашения с клиентами. В логистике агенты оптимизируют цепочки поставок, подбирая перевозчиков и контролируя сроки.

Вознаграждение агента может быть фиксированным, процентным от суммы сделок или комбинированным. Например, в digital-маркетинге агент часто получает процент от рекламного бюджета. Если договор предусматривает действие агента от имени принципала, расходы (на рекламу, транспорт) обычно возмещаются отдельно.

Агентский договор может быть прекращен по соглашению сторон, истечению срока или одностороннему отказу. Принципал вправе отказаться от договора, выплатив агенту вознаграждение за выполненные действия. Агент, в свою очередь, обязан уведомить принципала заранее, чтобы минимизировать убытки. Например, при расторжении договора с IT-агентом разработчик должен получить доступ к аккаунтам и данным клиентов.

Агент несет ответственность за нарушение условий договора, например, за срыв сроков поставки или недостоверную рекламу. Принципал обязан компенсировать расходы, связанные с исполнением поручения, если они были одобрены. Споры часто возникают из-за размытых формулировок в договоре, поэтому важно четко прописывать цели, полномочия и порядок отчетности.

Ст. 421 ГК РФ закрепляет принцип свободы договора, позволяя сторонам комбинировать элементы различных соглашений в рамках одного документа. Смешанные договоры обеспечивают гибкость, адаптируя правовые конструкции под уникальные условия сотрудничества. Например, сочетание агентского договора и франшизы позволяет объединить обязанности по продвижению бренда (франчайзинг) с индивидуальным поиском клиентов (агентирование).

В деле № А56-7890/2023 компания-франчайзор передала агенту право использовать товарный знак и бизнес-модель, обязав его одновременно привлекать клиентов по агентской схеме. Агент получал вознаграждение как за выполнение плана продаж, так и за каждую заключенную сделку. Суд признал договор смешанным, выделив в нем элементы франчайзинга (лицензия на бренд) и агентирования (поиск контрагентов).

Главное преимущество смешанных договоров — возможность учесть специфику проекта без нарушения законодательства. Например, в логистике совмещают договор перевозки и хранения, оптимизируя цепочку поставок. Однако нечеткое распределение обязанностей ведет к спорам. В кейсе № А56-7890/2023 суд указал, что условия о штрафах за невыполнение плана продаж относятся к франчайзингу, а требования к отчетности — к агентированию.

Чтобы минимизировать риски, необходимо:

- Четко разделять в тексте элементы разных договоров;
- Указывать, какие нормы ГК РФ применяются к каждому блоку;
- Исключать противоречия между условиями.

Смешанные договоры остаются мощным инструментом, но требуют профессиональной юридической проработки.

Современные вызовы требуют пересмотра традиционной классификации посреднических договоров. Внедрение цифровых стандартов и гармонизация с международным правом — ключевые направления развития.

Список литературы:

- [1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 24.04.2024) // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 5. — Ст. 410.
- [2] Витрянский, В. В. Договорное право. Договоры о выполнении работ и оказании услуг / В. В. Витрянский. — М.: Статут, 2020. — 736 с.
- [3] Брагинский, М. И. Договорное право. Книга третья: Договоры о выполнении работ и оказании услуг / М. И. Брагинский. — М.: Статут, 2011. — 1056 с.
- [4] Алексеев, С. С. Гражданское право: учебник / С. С. Алексеев. — М.: Проспект, 2022. — 768 с.
- [5] Постановление Пленума ВС РФ № 45 от 29.11.2021 «О некоторых вопросах судебной практики по делам о защите прав потребителей» // Бюллетень ВС РФ. — 2022. — № 1.
- [6] Суханов, Е. А. Цифровые активы в гражданском праве / Е. А. Суханов // Закон. — 2023. — № 3. — С. 12–19.

References:

[1] Civil Code of the Russian Federation (part two) dated 26.01.1996 No. 14-FZ (as amended on 24.04.2024) //Collection of Legislation of the Russian Federation. — 1996. — № 5. - Art. 410.

[2] Vitryansky, V.V. Contract Law. Contracts for the performance of work and the provision of services/V.V. Vitriansky. - M.: Statute, 2020. - 736 s.

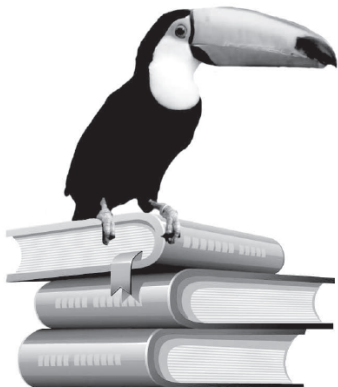
[3] Braginsky, M. I. Contract Law. Book three: Contracts for the performance of work and the provi-

sion of services/M. I. Braginsky. - M.: Statute, 2011. - 1056 s.

[4] Alekseev, S. S. Civil law: textbook/S. S. Alekseev. - M.: Prospect, 2022. - 768 s.

[5] Resolution of the Plenum of the RF Armed Forces No. 45 of 29.11.2021 " On Certain Issues of Judicial Practice in Consumer Protection Cases " // Bulletin of the RF Armed Forces. — 2022. — № 1.

[6] Sukhanov, E. A. Digital assets in civil law/E. A. Sukhanov//Law. — 2023. — № 3. - S. 12-19.



**ЮРИДИЧЕСКОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО
«ЮРКОМПАНИ»**

Издание учебников,
учебных и методических
пособий, монографий,
научных статей.

Профессионально.

В максимально
короткие сроки.

Размещаем
в РИНЦ, E-Library.

ЮРКОМПАНИ

www.law-books.ru