

А. П. Згонников

кандидат юридических наук, преподаватель
Воронежский государственный университет

**ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ РЕГЛАМЕНТАЦИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
В СВЕТЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА
ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА**

С возрождением в нашей стране рыночных отношений, расширением товарооборота и выходом предпринимателей на международные рынки сбыта товаров объективно возникла проблема приведения отечественных законов в соответствие с законодательством других государств, в том числе Европейского союза.

По действующему законодательству Российской Федерации о коммерческом представительстве (ст. 182—184 ГК РФ, а так же п. 3 ст. 972, п.3 ст. 973, п. 3 ст. 977, п. 2 и 3 ст. 978 ГК РФ) коммерческий представитель может действовать только «от имени» предпринимателей и только «при заключении договоров» в сфере предпринимательской деятельности, что, как представляется, существенно ограничивает сферу деятельности коммерческих представителей.

Это обуславливает необходимость адекватного научного переосмысления как видов договоров, в которых возникает необходимость при формировании отношений по коммерческому представительству, так и самого правового положения «от имени» представляемого. Именно оно, по нашему мнению, является наиболее уязвимым звеном в комплексной правовой конструкции коммерческого представительства по действующему законодательству Российской Федерации.

Поскольку, как уже отмечалось ранее, география предпринимательства не ограничивается пределами Российской Федерации, то может ставиться под сомнение эффективность и рентабельность деятельности коммерческих представителей при оказании ими представительских услуг на зарубежных торговых рынках, в рамках действующего правового режима института коммерческого представительства. Поэтому считаем целесообразным включить в число определяющих свойств представительства возможность действовать представителям «в интересах» представляемого посредством совершения как юридических, так и фактических действий.

Возможность совершения коммерческими представителями в соответствии с их полномочиями помимо юридических и иных действий возмездного характера и осуществление своей деятельности как от имени представляемого, так и от своего имени в интересах представля-

емого приведет к расширению в значительной степени спектра применения коммерческого представительства, повышению эффективности деятельности коммерческих представителей.

Степень эффективности деятельности коммерческих представителей зависит в том числе и от уровня разработанности, правовых средств защиты интересов субъектов коммерческого представительства. Нормы, регулирующие институт коммерческого представительства в России, не лишены недостатков и поэтому должны быть приведены в соответствие с реалиями рыночных отношений с целью адекватного правового регулирования, а также максимально приближены к законодательству Европейского союза. Это предопределяется тем, что Россия стоит на пороге вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) и потому единообразное регулирование института коммерческого представительства имеет первостепенное значение.

«Одной из основных задач европейского права является устранение возможных препятствий осуществлению, так называемых, четырех свобод: движения товаров, услуг, лиц и капиталов в ЕС»¹. Положения, регулирующие институт коммерческого представительства, содержатся в различных нормативно-правовых актах, таких как: Конвенции, принятые в Гааге в 1964 г. относительно «Единообразного закона о международной продаже движимых материальных вещей» и «Единообразного закона о совершении контактов по международной продаже движимых материальных вещей»²; Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров³; Международные конвенции, принятые на конференции в Оттаве в 1988 г., о международном финансовом лизинге и международном факторинге⁴; Римская конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам⁵; Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже⁶;

¹ Тиховецкий Д. Коммерческие договоры в Европейском праве // Закон. 2002. Июнь. С. 104.

² См.: *Нешатаева Т. Н.* Международные коммерческие сделки: правовое регулирование и судебная практика // Арбитражный и гражданский процесс. 2002. № 6. С. 34.

³ См.: Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров: Подписана в Вене 11 апреля 1980 г. // Международное частное право (действующие нормативные акты). М.: Институт международного права и экономики имени А. С. Грибоедова, 1999. С. 253—284.

⁴ См.: *Герчикова И. Н.* Международное коммерческое право: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. С. 588.

⁵ См.: Конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам: Подписана в Риме 19 июня 1980 г. (Convention on the Law Applicable to Contractual Obligation. Rome, 19. VI.1989) // Treaty Series. Vol. 1605. New York: United Nations, 1997. P. 59—156.

⁶ См.: Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже. Подписана в Женеве 17 февраля 1983 г. (Final Act of the Diplomatic Conferenc for the Adoption of the UNIDROIT Draft Convention on Agency in the international Sal of Goods. UNIDROIT. Rome, 1983). Подробнее о Женевской

Конвенция о праве, применимом к договорам с посредниками, и о представительстве⁷.

Исследования с целью выработки универсального регулирования международной торговли проводились в Риме Институтом унификации международного частного права (УНИДРУА).

Разработки УНИДРУА⁸ по определению международной коммерческой сделки на основе двух элементов легли в основу послевоенных конвенций, принятых Гаагской конференцией в 1964 г. (Гаагские конференции относительно «Единообразного закона о международной продаже движимых материальных вещей» и «Единообразного закона о совершении контактов по международной продаже движимых материальных вещей»)⁹. Следует отметить, что данные конвенции широкого применения не получили.

Деятельность по выработке механизмов нормативного выделения признаков международной коммерческой сделки, начатая Римским институтом еще в 1926 г., не была приостановлена и с 1966 г. велась уже в рамках структур ООН, в частности Комиссией по праву международной торговли (UNCITRAL).

11 апреля 1980 г. на Конференции ООН по договорам международной купли-продажи товаров, созданной в соответствии с резолюцией Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1978 г., была принята конвенция «О договорах международной купли-продажи товаров»¹⁰. Конвенция была разработана Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) с целью унификации условий заключаемых сделок международной купли-продажи, а также в связи с созданием единообразного регулирования заключения и исполнения договоров, позволяющего устранить существенные расхождения в национальном законодательстве¹¹.

Конвенции 1983 г. см.: *Рябиков С. Ю.* Агентские соглашения во внешнеэкономических связях. М.: Внешнеэкономический центр «Совинтерюр», 1992. С. 65—69; *Комаров А. С.* Международная унификация правового регулирования внешнеэкономической деятельности // Законодательство. 1999. № 12. С. 25—26.

⁷ См.: Конвенция о праве, применимом к договорам с посредниками, и о представительстве: Подписана в Гааге 14 марта 1978 г. (Convention de La Haye, en date du 14 mars 1978, sur la loi applicable aux contrats d'intermédiaire et à la représentation // Droit et pratique du commerce intern. = Intern. Trade law a. Practice. P., 1995. T. 21, № 2. P. 227—240) // Сборник нормативных документов «Внешнеэкономическая деятельность: международное частное право и российское законодательство». М., 1997. С. 153—162.

⁸ См. подробнее: Курс международного торгового права / А. Тыньель, Я. Функ, В. Хвалей. Минск: АМАЛФЕЯ, 1999. С. 215; *Ембатян А. С.* История развития международной торговли // Международное публичное и частное право. 2001. № 3. С. 48—53.

⁹ См.: *Нешатаева Т. Н.* Указ. соч. С. 34.

¹⁰ См.: Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: Подписана в Вене 11 апреля 1980 г. // Международное частное право (действующие нормативные акты). С. 253—284.

¹¹ См.: *Герчикова И. Н.* Указ. соч. С. 46.

Венская конвенция была призвана заменить собой Гаагские конвенции 1964 г.

В настоящее время финансовыми посредниками (коммерческими представителями) используются различные способы коммерческого финансирования. Принятые на конференции в Оттаве в 1988 г. международные конвенции¹² о международном финансовом лизинге и международном факторинге закрепляют принципы, на которых базируются соответствующие финансовые сделки. Оттавские конвенции были подготовлены международным институтом унификации частного права — УНИДРУА (UNIDROIT).

Цель некоторых положений Конвенции о международном факторинге 1988 г. (а именно ст. (2), ст. 2 (с)) — увязать международную Конвенцию о факторинге с Венской конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г.

19 июня 1980 г. в Риме в рамках ЕС была принята Конвенция о праве, применимом к договорным обязательственным отношениям¹³, нормы которой могут применяться и к агентским соглашениям.

Согласно общему положению Конвенции, к контракту (или его части) применяется право, избранное сторонами (ст. 3 (1)). В случае, если стороны его не избрали, действуют правила, определенные Конвенцией. В основе лежит «принцип наибольшей связи», т.е. будет применяться право страны, с которой договор в наибольшей степени связан. Но есть и исключение из этого принципа. Так, в соответствии со ст. 4 Конвенции, если предметом договора является недвижимая собственность, применимым правом будет право страны нахождения этой недвижимости.

17 февраля 1983 г. принята подготовленная Международным институтом по унификации частного права УНИДРУА Конвенция о представительстве при международной купле-продаже товаров¹⁴. При принятии конвенции предполагалось, что она станет дополнением Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Женевская конвенция до настоящего времени так и не вступила в силу, так как в соответствии со ст. 33 Конвенции для ее вступления в силу необходимо, чтобы ее ратифицировали 10 государств. В настоящее время к ней присоединились Италия, Франция, Южная Америка, Мексика, Нидерланды.

¹² См.: *Нешатаева Т. Н.* Указ соч. С. 26.

¹³ См.: Конвенция о праве, применимом к договорным обязательствам: Подписана в Риме 19 июня 1980 г. (Convention on the Law Applicable to Contractual Obligation. Rome, 19. VI.1989) // Treaty Series. New York: United Nations, 1997. Vol. 1605. P. 59—156.

¹⁴ См.: Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже: Подписана в Женеве 17 февраля 1983 г. (Final Act of the Diplomatic Conferenc for the Adoption of the UNIDROIT Draft Convention on Agency in the international Sal of Goods. UNIDROIT). Rome, 1983.

По мнению К. Шмитгоффа, «Конвенция представляет собой искусственную комбинацию принципов континентального (романо-германского) и общего (англо-американского) права в международной торговле товарами»¹⁵.

Под действие Женевской конвенции подпадает как внутренняя (отношения между агентом и принципалом), так и внешняя сторона (отношения между третьим лицом и принципалом, между третьим лицом и агентом) представительства. При этом агент может действовать как от собственного имени, так и от имени принципала. Конвенция применяется в случае, когда принципал или третье лицо имеют свои торговые предприятия в различных странах и агент уполномочен принципалом заключать договоры продажи товаров с третьими лицами либо представлять клиентов принципалу. Необходимо отметить, что Конвенция содержит главным образом не коллизионные, а материально-правовые нормы.

В 1978 г. была принята Гагская конвенция¹⁶ о праве, применимом к договорам с посредниками, и о представительстве, которая была подготовлена в рамках такой авторитетной международной организации, как Гагская конференция по международному частному праву. Данная Конвенция преимущественно содержит коллизионные нормы и распространяет свое действие на отношения, имеющие международный характер, возникающие тогда, когда одно лицо, представитель (посредник, агент), имеет право действовать, действует или намерен действовать в отношениях с третьими лицами за счет другого лица, представляемого (принципала).

В ст. 1 Гагской конвенции говорится о том, что ее действие распространяется также на случаи, когда в обязанности агента входят получение и передача предложений о заключении контракта или проведение переговоров от имени других лиц. Данная Конвенция применяется независимо от того, действует ли агент от своего имени или от имени принципала, а также носят ли его действия регулярный или эпизодический характер.

В соответствии со ст. 11 главы 3 Гагской конвенции отношения между принципалом и третьей стороной, а также пределы полномочий агента, результат использования или предполагаемого использования агентом своих полномочий регулируются нормами национального права государства, в котором агент имел коммерческое предприятие во

¹⁵ Шмитгофф К. Экспорт: Право и практика международной торговли. М.: Юрид. лит., 1993. С. 163.

¹⁶ См.: Конвенция о праве, применимом к договорам с посредниками, и о представительстве: Подписана в Гааге 14 марта 1978 г. (Convention de La Haye, en date du 14 mars 1978, sur la loi applicable aux contrats d'intermédiaire et à la représentation) // Droit et pratique du commerce intern. = Intern. Trade law a. Practice. P., 1995. T. 21, № 2. P. 227—240; Сборник нормативных документов «Внешнеэкономическая деятельность: международное частное право и российское законодательство». М., 1997. С. 153—162.

время осуществления им своих полномочий. Однако национальное право государства, в котором агент осуществлял свою деятельность, применяется в случае, если:

а) принципал имеет свое коммерческое предприятие в данном государстве или, если такового не имеется, место своего обычного проживания в данном государстве, и агент действует от имени принципала; или

б) третья сторона имеет свое коммерческое предприятие в данном государстве или, если такового не имеется, место своего обычного проживания в данном государстве; или

в) агент действует на бирже или аукционе; или

г) агент не имеет своего коммерческого предприятия. В случае, когда третья сторона имеет более одного коммерческого предприятия, данная статья отсылает к тому коммерческому предприятию, с которым соответствующие действия агента связаны наиболее тесным образом.

Решения международных организаций также распространяются на деятельность коммерческих представителей. К примеру, после введения Советом Безопасности ООН экономических санкций против государства обычно предписывается «осуществлять санкции, несмотря на существование каких бы то ни было прав и обязанностей, созданных ...любым контрактом»¹⁷.

Директива, изданная комиссией Европейских сообществ (КЕС — исполнительный орган ЕС), «Об ответственности товаропроизводителей»¹⁸ установила единый принцип строгой ответственности (без вины) производителей какого-либо товара перед потребителем.

В 1986 г. в рамках ЕС была принята Директива Совета ЕЭС № 86/653 «О координации законодательства стран — членов ЕЭС по вопросу о самостоятельных торговых агентах»¹⁹, в соответствии с которой было установлено единообразное регулирование торгового представительства в законодательстве всех стран ЕС. Директива, в отличие от предыдущего акта, содержит нормы не коллизионного, а материального права.

В соответствии со ст. 1 и 2 Директивы ЕС 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.

Исходя из вышеизложенного, следует, что Директива рассматривает договор коммерческого представительства как договор поручения, т.е. 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 Же-

¹⁷ См.: Резолюция Совета Безопасности ООН 678/1990 по Ираку.

¹⁸ См.: *Нешатаева Т. Н.* Указ соч. С. 27.

¹⁹ См.: 86/653/ЕЕС. Implementation of EC Directive on Self-employed Commercial Agents // Official Journal of EEC of December 31. 1986. № L382/17.

невской конвенции 1983 г. о представительстве при международной купле-продаже товаров (п. 4 ст. 1), которые переняли нормы англо-американской правовой системы, отличающиеся более широким пониманием представительных отношений.

Необходимо отметить, что первоначальный проект Директивы основывался на праве ФРГ, а окончательный вариант представляет собой компромисс между правовым регулированием в этой области отношений, содержащихся в романо-германской и англо-американской системах права.

Одним из нормативных актов Европейского права, регулирующих деятельность коммерческого представителя, является рекомендация 95/198²⁰ о сроках платежей. Принципы Европейского договорного права (последняя редакция 1998 г.), так называемые *lex mercatoria europea*²¹, охватывают в том числе и регулирование полномочий торгового представительства. Новым источником регулирования деятельности коммерческого представителя является Директива об электронной коммерции²².

На деятельность коммерческих представителей распространяются также решения международных судов, которые можно назвать международными источниками права. К примеру, решением Люксембургского Суда Европейских сообществ была дополнена процессуальным положением ст. 5 Брюссельской конвенции ЕС «О юрисдикции и принудительном исполнении судебных решений по гражданским и торговым делам» от 27 сентября 1968²³, определяющим компетенцию государственных судов в сфере установления места исполнения обязательств по коммерческому договору.

Большое значение относительно территориальной подсудности, в том числе при защите прав коммерческих представителей, а также их клиентов, имеет Регламент 44/2001 от 22 декабря 2000 г. о юрисдикции и исполнении решений по гражданским и торговым делам²⁴.

Кроме того, серьезное значение для коммерческого представителя в сфере предпринимательских отношений могут иметь и прецеденты Европейского суда по правам человека в Страсбурге, касающиеся вопросов защиты имущественных прав предпринимателей и коммерческих представителей.

Коммерческие представители в ходе осуществления своей деятельности руководствуются также международными обычаями²⁵.

²⁰ См.: Official Journal. 1995. L 127/19.

²¹ См.: Jan Smits, *How to Take the Road Untravelled? European Privat Law in the Making*, Maastricht Journal of European and Comparative Law. 1999. № 6. P. 25—46.

²² См.: Директива о некоторых аспектах предоставления услуг в информационном обществе, в частности, электронной коммерции на территории общего рынка // Official Journal. 2000. L178. P. 0001—0016.

²³ См.: *Неуштаева Т. Н.* Указ соч. С. 27.

²⁴ См.: Official Journal. 2001. L012. P. 0001—0023.

²⁵ См.: *Зыкин И. С.* Обычаи и обыкновения в международной торговле (понятие, применение, формирование, применимое право, типовые контракты). М.: Междунар. отношения, 1983.

Регулирование любой внешнеэкономической сделки, включая и договоры о представительстве, прежде всего осуществляется императивными предписаниями закона, а затем — в порядке очередности применения — зафиксированными в сделке условиями; обыкновениями, к которым имеется отсылка в контракте; диспозитивными нормами закона; остальными обычными правилами (включая обычаи делового оборота)²⁶.

В настоящее время международные неправительственные союзы предпринимателей занимаются неофициальной кодификацией правил и обычаев, принятых в деловом обороте.

Международная торговая палата — МТП²⁷ (International Chamber of Commerce — ICC) в рамках Комиссии МТП по коммерческой практике составляет и публикует обобщающие обычаи и правила, принятые в деловом обороте.

В 1983 г. МТП было написано Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов (публикация № 410, МТП²⁸); в 1988 г. — Руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений (публикация № 441, МТП²⁹); в 1991 году был подготовлен Типовой коммерческий агентский контракт (публикация № 496, МТП³⁰), разработанный в соответствии с изменениями законодательства стран — членов ЕС в связи с принятием Директивы³¹; в 1993 г. — Типовой дистрибьюторский контракт МТП / Монопольный импортер — дистрибьютор (публикация № 518, МТП³²).

Помимо типовых соглашений МТП следует также отметить Типовое агентское соглашение с предоставлением исключительного права представительства иностранному физическому или юридическому лицу, разработанное международной организацией ОРГАЛИМ (Организация по координации европейской металлообрабатывающей промышленности)³³.

Широкое распространение в международном торговом обороте получила публикация МТП о международных правилах по унифицирован-

²⁶ См.: Зыкин И. С. Указ. соч. С. 59.

²⁷ См.: Международная торговая палата — неправительственная организация, занимающаяся в частности проведением кодификации обычаев и обыкновений, действующих в международном торговом обороте.

²⁸ См.: Guide for the Drawing up Commercial Agency Contracts. ICC Publication № 410.

²⁹ См.: Guide to Drawing International Distributorship Agreements. ICC Publication № 441.

³⁰ См.: The ICC Model Commercial Agency Contract. ICC: Publication № 496.

³¹ См.: Типовой коммерческий агентский контракт МТП.: Публикация № 496. М.: Консалтбанкир, 1996.

³² См.: The ICC Model Distributorship Contract. Sole Importer — Distributor. ICC: Publication № 518.

³³ См. подробнее: Буднева Г. Н. Торгово-посреднические сделки: правовое регулирование и бухгалтерский учет. М.: Налоговый вестник, 2000. С. 81—92; Рябиков С. Ю. Указ. соч. С. 86—97.

ному толкованию терминов (Инкотермс³⁴). В соответствии со ст. 1 Инкотермс 1990 г.³⁵ целью Инкотермс является разработка свода международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле торговых терминов. Часто сторонам контракта неизвестны различия в торговой практике в их соответствующих странах. Это влечет за собой недопонимание, споры и обращения в суды, а также потерю времени и денег.

Для устранения подобных проблем Международная торговая палата впервые в 1936 г. опубликовала международные правила толкования торговых терминов, известных как Инкотермс 1936 г. (ст. 2 Инкотермс 1990 г.). Впоследствии международные правила толкования торговых терминов периодически переиздавались с соответствующими изменениями и дополнениями.

К международным торговым обычаям можно отнести и публикации УНИДРУА³⁶, кодифицирующие принципы действия международных коммерческих контактов (1994). В соответствии со ст. 1.8 Принципов международных коммерческих договоров (принципов УНИДРУА) стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях, а также любым обычаем, который широко известен и постоянно соблюдается в международной торговле сторонами в соответствующей области торговли, кроме случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным.

Так, в соответствии с п. 3 ст. 28 Закона РФ «О международном коммерческом арбитраже» от 7 июля 1993 г. № 5338-1, третейский суд во всех случаях принимает решение с учетом торговых обычаев, применимых к данной сделке³⁷. Аналогичные нормы содержатся также в Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже 1961 г. (п. 1 ст. VII)³⁸, Арбитражном регламенте ЮНСИТРАЛ 1976 г. (п. 3 ст. 33)³⁹.

³⁴ См.: Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов «Инкотермс» 2000 г. (Incoterms 2000 // International Chamber of Commerce. 1999/ Pub. № 560) / Пер. с англ.; Герчикова И. Н. Указ. соч. С. 91—173.

³⁵ См.: Международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов «Инкотермс» 1990 г. (Guide to Incoterms 1990, International Chamber of Commerce. Publication № 0461/90) // Закон. 1995. № 12. С. 55—81.

³⁶ См.: Закон. 1995. № 12. С. 82—92.

³⁷ См.: Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1993. № 32. Ст. 1240; СЗ РФ. 1995. № 21. Ст. 1930.

³⁸ См.: Европейская конвенция о внешнеторговом арбитраже от 21 апреля 1961 г. (EUROPEAN CONVENTION ON INTERNATIONAL COMMERCIAL ARBITRATION done at Geneva, 21 April 1961) // Карабельников Б. П. Признание и приведение в исполнение иностранных арбитражных решений: Научно-практический комментарий к Нью-Йоркской конвенции 1958 года. М.: Юридический Дом «Юстицинформ», 2001. С. 248—263.

³⁹ См.: Арбитражный регламент ЮНСИТРАЛ от 28 апреля 1976 г. (UNCITRAL ARBITRATION RULES adopted 28 April 1976 by UNCITRAL) // Карабельников Б. П. Указ. соч. С. 322—351.

Таким образом, вышеуказанное позволяет сделать некоторые выводы, в частности о том, что принятая в 1986 г. в рамках ЕС Директива ЕС «О координации законодательства стран — членов ЕС по вопросу о самостоятельности торговых агентов» первоначально основывалась на праве ФРГ, а окончательный вариант представляет собой компромисс между правовыми нормами, регулирующими представительные отношения в романо-германской и англо-американской системах права.

Гаагская конвенция 1978 г. о праве, применимом к договорам представительства, и Женевская конвенция 1983 г. о представительстве при международной купле-продаже товаров восприняли нормы, регулирующие представительные отношения, характерные для стран англо-американской правовой системы. Из этого следует, что «широкое» понимание представительства, присущее англо-американской системе права, в большей степени отвечает современным потребностям общества.

Исходя из вышеизложенного, представляется, что особенностью коммерческого представителя в свете законодательства Европейского союза, по нашему мнению, является то, что коммерческий представитель всегда действует в интересах представляемого путем совершения действий фактического и юридического характера, выступая как от имени принципала, так и от своего имени.