

Ключови думи:

*косвен търговски
представител, принципал,
комисионер, комитент,
договор за търговско
представителство,
комисионен договор, косвено
представителство, договор
за поръчка*

Keywords:

*Indirect Commercial Agent,
Principal, Commission Agent,
Committant, Commercial
Agent Contract, Commission
Contract, Indirect
Representation, Mandate
Contract*

Ivaylo Malinov

Comparison and Distinction Between the Indirect Sales Representative and the Commission Agent

In this article, an attempt is made to make a theoretical and practical distinction between two figures that are very close in their legal essence: that of the indirect sales representative and that of the commission agent. The comparison of the two institutes will also be carried out on the basis of the judicial practice accumulated over the years on their application.

Ивайло Малинов

Ivaylo Malinov, Ph. D.

*Member of the Law
Department of New
Bulgarian University.*

e-mail: imalinov@nbu.bg

*Areas of interest:
Commercial Law, Civil Law,
Civil Procedural Law,
Administrative Law
and Administrative Law
Procedure.*

Lawyer.

<https://doi.org/10.33919/yldnbu.23.12.5>

Ивайло Малинов

Съпоставка и отграничение между косвения търговски представител и комисионера

В настоящата статия се прави опит за теоретично и практическо разграничение между две твърде близки по правната си същност фигури: тази на косвения търговски представител и тази на комисионера. Съпоставката на двата института ще се извърши и на базата на натрупалата се през годините съдебна практика по прилагането им.

I. Постановка на въпроса

1. При извършване на своята дейност търговецът не винаги може да сключва правни сделки от свое име, както и да ги изпълнява сам. По начало търговията се осъществява с помощта на други лица, които да съдействат на търговците, като извършват действия от тяхно име и в техен интерес. Това е наложило появата на института на търговското представителство, който дава възможност на търговеца да прибегва до съдействието на компетентни лица при подготовката и осъществяването на търговската си дейност. В този смисъл институтът на търговското представителство е от изключително голямо значение за търговията и дори на практика без него не би било възможно да се осъществява търговската дейност.

Глава шеста на ТЗ е озаглавена „Търговско представителство“, като в нея се уреждат отделните правни фигури на лица и търговци, които сътрудничат на търговците при осъществяване на тяхната дейност, като самата глава не урежда самостоятелно търговското представителство като действие по извършване на правни действия от чуждо име. Така *Търговското представителство* (в широк смисъл) в глава 6 на ТЗ е **родово понятие**, което включва както институти на същинското представителство, така и специфични правила, отнасящи се до търговците. В посочената глава са

уредени както случаите на същинско – **пряко представителство**, при което едно лице действа от името на търговец, така и случаите, когато дадено лице извършва правни действия от свое име, но за сметка на търговеца, определяни в теорията като **косвено представителство**, а също така и случаи на посредничество в търговските отношения.

Основен институт в рамките на глава шеста е този на търговският представител в тесен смисъл. Съгласно чл. 32, ал. 1, изр. *първо* ТЗ търговският представител е лице, което самостоятелно и по занятие сътрудничи на друг търговец при извършване на търговската му дейност¹. Съгласно даденото определение, търговският представител съдейства на търговеца при осъществяване на търговската му дейност. Това съдействие приема различни правни форми. То може да се изрази в:

- 1) посредничество при сключване на търговски сделки;
- 2) сключване на търговски сделки от името на търговеца (пряко представителство) и
- 3) сключване на сделки от свое име, но за сметка на търговеца (косвено представителство)².

Тоест търговският представител може да бъде овластен да извършва правни сделки от името и за сметка на търговеца, но може да действа и без наличието на упълномощаване – в последния случай търговският представител сключва сделките от свое име, но отново за сметка на търговеца – арг. от чл. 32, ал. 1, изр. *второ* ТЗ. Тази възможност е характерна особеност на българското законодателство, защото по чуждите законодателства обикновено търговският представител действа само от името на търговеца³. По аналогичен начин в Директива 86/653 ЕО не е уредено

¹ Със ЗИД на ТЗ от 2006 г. правната уредба на търговския представител претърпя сериозна промяна в духа на унификацията на правото ни с Директива 86/653 ЕИО на Съвета от 1986 г. относно координирането на правото на Държавите членки, свързано с дейността на самостоятелно заетите търговски представители. С тази уредба освен унификация на института в рамките на Общностното право се постига и **засилване на правната защита** на търговските представители в отношенията им с търговеца. Основен израз на това ново правно положение е новото изречение на чл. 32, ал. 2 ТЗ, според което „търговецът не може да се позовава срещу търговския представител на уговорки в отклонение от разпоредбите на чл. 33, 34, чл. 36, ал. 4 и 5 и чл. 40, които са във вреда на представителя“.

² Вж. Герджиков, О. Учебник по Търговско право. Част първа: Търговци. С.: Труд и право, 2021, с. 142.

³ Такова е положението в редица държави: в Германия, във Франция, във Великобритания и САЩ, в Италия и Швейцария, в Скандинавските държави и др. Вж. Касабова, К. Търговски представи- тел. С.: Сиела, 2005, 30–44.

косвеното представителство на търговския представител⁴. От цитираната разпоредба на чл. 32, ал. 1, изр. *второ* ТЗ става ясно, че основният предмет на дейност на конкретно интересуваша ни правна фигура, т. е. на косвения търговския представител е именно извършването на правни сделки от свое име, но за сметка на търговеца-принципал.

Отношенията между принципал и търговски представител се уреждат по силата на договор. Преобладаващото мнение приема, че договорът за търговско представителство е особен вид самостоятелен *sui generis* договор, чиято правна характеристика гравитира около **договора за поръчка и договора за услуга**⁵.

Търговският представител в тесен смисъл не е част от търговеца или неговото предприятие. Той не е нито работник, нито има правното положение на длъжностно лице спрямо търговеца. Търговецът му възлага определени действия, а търговският представител се отчита пред него. Като самостоятелен търговец, търговският представител не принадлежи към персонала на едно предприятие, а заедно с търговския посредник и комисионера – към субектите, които спомагат на търговеца да осъществи продажбата на своите стоки и изобщо осъществяване на търговската дейност.

2. В същото време чл. 348 и сл. ТЗ уреждат правното положение на **комисионера** посредством глава двадесет и четвърта, озаглавена „Комисионен договор“. С комисионния договор комисионерът се задължава срещу възнаграждение по поръчка на доверителя да извърши от свое име и за негова сметка една или повече сделки – чл. 348, ал. 1 ТЗ. В доктрината комисионният договор обикновено се определя като **договор за услуга**⁶ или като разновидност на **договора за поръчка**⁷. Последното най-малкото е видно от ал. 2 на чл. 348 ТЗ: „разпоредбите на договора за поръчка се прилагат съответно към отношенията между доверителя и комисионера“. Самият договор за поръчка не е търговска сделка, но стои в основата на няколко търговски сделки: комисионният договор, консигнацията, спедиционният договор, както и на няколко сделки в областта на търговското представителство. Отношенията, които възникват при тези сделки се означават като **мандатни**.

⁴ Вж. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 175.

⁵ Вж. Антонова, А. Търговският представител по смисъла на гл. VI, раздел II от Търговския закон. Търговско право, 5/1993, с. 22.

⁶ Вж. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 16.

⁷ Вж. Голева, П. Търговско право. Търговски сделки. С.: Нова звезда, 2018, с. 180.

Предмет на комисионният договор е сключването на една или повече правни сделки. Според част от доктрината характерна черта на комисионния договор е посочването на сделките, които комисионерът трябва да сключи по поръчка на доверителя⁸, но в теорията съществува и противното мнение, че е допустимо комисионерът да се задължава да сключва всякакви сделки от свое име и за сметка на доверителя, без да е необходимо изричното им посочване⁹. Съгласно законодателното решение тези сделки се сключват от името на комисионера и за сметка на доверителя. Това положение е исторически обусловено, тъй като участник в търговията комисионерът е определян от европейското законодателство единствено като косвен представител на търговеца. Да се сключи сделка от свое име означава правата и задълженията, породени от нея, да възникнат в правната сфера на лицето, което е сключило сделката. Натоварването на комисионера означава, че като краен резултат сделката няма да се отрази в патримониума на комисионера, който я сключва, а в този на доверителя. Той ще поеме всички разходи, които се налагат във връзка със сключването на сделката¹⁰. Така с помощта на комисионния договор се купува, продава, застрахова, наема и др. Сделките, които комисионерът сключва в изпълнение на комисионния договор, се означават като изпълнителни сделки. Принципно положение е, че за разлика от прекия търговския представител (чл. 32 и сл. ТЗ), комисионерът става страна по търговските сделки, които сключва с трети лица, защото той не действа от чуждо, а от свое име. В частност обаче, когато фигурата на търговския представител не е снабдена с представителна власт, т. е. при хипотезата на косвено представителство, положението между двете правни фигури, разкрива множество сходства и прилики. Поради това близостта между двата договора се счита като основание нормите за комисионния договор да се прилагат по аналогия и към договора за търговското представителство¹¹. Отчитайки факта, че тезата е изградена в периода преди въвеждането на детайлната уредба на института на търговското представителство посредством транспонирането на директива, към 2024 г. посочената аналогия би могло да бъде мислена дори като двупосочна. Резултатите от анализа на съдебната практика показват, че се наблюдава своеобразно аналогизиране

⁸ Вж. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 16.

⁹ Вж. Стефанов, Г. Търговско право. Отделни видове търговци. Отделни видове търговски сделки. Търговска несъстоятелност. Велико Търново: Абагар, 2001, с. 218.

¹⁰ Вж. Решение от 11.12.2013 г. на АдмС – Велико Търново по адм. д. № 418/2013 г.

¹¹ Вж. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 177.

на правата и задълженията, произтичащи от комисионни договори и договори за косвено търговско представителство. Всички тези въпроси дават основание чрез настоящото изследване да се потърсят допирните точки и разделителни линии между разглежданите институти и да се потърсят слабостите в уредбата им.

II. Правни белези на косвения търговски представител и комисионера

1. В търговскоправната теория не се откриват нарочни съчинения, които да правят обстоен анализ и съпоставка между двата търговскоправни института¹². Повечето автори единствено бланкетно посочват сходството и близостта между фигурите и функциите на търговския представител и комисионера, без да навлизат в дълбочина по повод съпоставянето на техните правни белези¹³. Друга група автори отчитат сходните правни белези на косвения търговски представител и комисионера, без да поставят знак за равенство между двете правни фигури¹⁴. Правилно се отбелязва обаче, че на практика от външна страна твърде трудно би било да се направи разграничение между косвения търговския представител и комисионера¹⁵. Според някои дори, когато търговският представител е косвен представител, той действал като комисионер, но неговата дейност по възлагане от страна на принципала се извършвала постоянно, в продължение на определен период от време и обхващала неопределен брой сделки, докато дейността на комисионера била да сключва сделките от свое има и за чужда сметка, но единствено еднократно¹⁶. Считаме тази констатация за относително оправдана, но само в първата ѝ част, тъй като определянето на дейността на търговския представител като постоянна и продължителна, а тази на комисионера като инцидентна и спорадична не намира

¹² Най-обстоен подробен анализ, както и съпоставка между двата института намираме у Касабова, К. Правни проблеми на „косвения“ търговски представител. Търговско право, 6/2004, 18–20 и Касабова, К. Търговски представител. С.: Сиела, 2005, 66–74.

¹³ Вж. Герджиков, О. Учебник по Търговско право. Част първа: Търговци. С.: Труд и право, 2021, с. 144; Калайджиев, А. Търговско право. Обща част. Трето преработено и допълнено издание. С.: Труд и право, 2015, с. 302; Антонова, А. Търговският представител по смисъла на гл. VI, раздел II от Търговския закон. Търговско право, 5/1993, с. 22.

¹⁴ Вж. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 175; Розанис, С. Търговски представител и търговски посредник. Български законник, 1–2/1994, с. 21; Касабова, К. Търговски представител. С.: Сиела, 2005, с. 74.

¹⁵ Розанис, С. Търговски представител и търговски посредник. Български законник, 1–2/1994, 20–21.

¹⁶ Вж. Антонова, А. Търговският представител по смисъла на гл. VI, раздел II от Търговския закон. Търговско право, 5/1993, с. 20.

опора в закона¹⁷. Напротив, съгласно чл. 348, ал. 1 *in fine* ТЗ предмет на комисионния договор могат да бъдат повече от една сделки, или казано по друг начин, такава дейност може да обхване неограничен като брой сделки, както и период с неограничена продължителност във времето. Принципно, такава е и голяма част от приложението на комисионерството в практиката. Горната идея не е чужда и на съдебната практика, където могат да бъдат открити решения, които правят своеобразно смесване на двете правни фигури¹⁸. В по-старата практика отново намираме съдебни решения, които аналогизират и *de facto* поставят равенство между двата разглеждани института¹⁹. Ето защо наличието на посоченото сходство между фигурите на косвения търговски представител и комисионера налага извършването на детайлна съпоставка между двата института, като целта е да се посочат евентуалните различия и отграничителни линии между тях.

2. Характерните белези на търговския представител могат да се обобщят до следното:

– За разлика от прокуриста и търговския помощник търговският представител може да бъде всякакъв гражданскоправен субект. В легалното определение за търговския представител законодателят не е конкретизирал дали се касае за физическо или юридическо лице, поради това следва да приемем, че законът допуска търговският представител да бъде както **физическо**, така и **юридическо лице**;

– Търговският представител винаги има търговскоправно качество. Съгласно чл. 1, ал. 1 т. 4, предл. *първо* ТЗ сключването на сделки на представителство и посредничество означава, че сключващия ги е търговец с търговскоправно качество и сключва тези сделки по занятие. Тоест, когато наблюдаваме представителство по чл. 32 и сл. ТЗ, сме изправени пред правоотношение, при което принципно и двете страни са търговци;

¹⁷ Това мнение се споделя и в доктрината – вж. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 176.

¹⁸ Вж. Решение от 24.3.2011 г. на АдмС – Велико Търново по адм. д. № 718/2009 г., според което, когато сме изправени пред хипотезата на косвен търговски представител, договорът за представителство следва да се сключи или да съдържа и елементите на комисионен договор (в основата на който е договорът за поръчка); Решение от 26.1.2011 г. на АдмС – Велико Търново по адм. д. № 581/2010 г., където е посочено, че когато договорът предвижда осъществяването на косвено търговско представителство, то е под формата на комисионерство с оглед на възможността да се сключват договори от името на представителя, но за сметка на търговеца.

¹⁹ Вж. Решение № 70 от 5.6.1995 г. по гр. д. № 800/94 г. на ВС, 5-членен състав и Решение № 1388 от 20.7.1995 г. по гр. др. № 2407/94 г. на ВС, V г. о.

– Характерно за търговския представител е, че той може да действа в три правни качества, да заема три правни положения, в зависимост от вида на представителството – като пряк представител, като косвен представител и накрая да действа като класически посредник, без това да се отразява на качеството му в тесен смисъл. За целите на настоящото изследване, фокусът пада върху фигурата на косвения търговски представител – този, който действа без наличието на учредена представителна власт;

– Търговският представител по чл. 32 ТЗ е независим от своя принципал, доколкото самостоятелно извършва търговска дейност на търговско представителство и посредничество. Търговският представител е независим в правно и организационно отношение – за разлика от прокуриста, търговският помощник и обикновения търговски пълномощник, той сам обзавежда своето работно място, има организационна и правна самостоятелност, има самостоятелен предмет на дейност, седалище, фирма и регистрация в ТР, работи на свой риск, не е дисциплинарно подчинен на принципала. В тази посока е чл. 46, ал. 1 изр. *второ* ТЗ – при липса на друга уговорка, търговският представител сам обзавежда своето работно помещение.

Посочената независимост на търговския представител не следва да се отъждествява с неговата необвързаност. Напротив – отношенията между принципала и търговския представител се уреждат по силата на договор – чл. 32, ал. 2 ТЗ. Договорът е възмезден, като на търговския представител винаги се дължи поне обичайното за дейността възнаграждение, дори когато такова не е изрично договорено – чл. 36 и чл. 37 ТЗ;

– Между търговеца-принципал и търговският представител съществува договорна връзка въз основа на договор за търговско представителство (агентски договор). Договорът е **формален**, тъй като чл. 32, ал. 2 ТЗ изисква за него **писмена форма**. Употребената в закона дума „*трябва*“ дава основание да се заключи, че предписаната форма на договора се изисква за неговата действителност. По силата му търговският представител се задължава да изпълнява задълженията си с грижата на добър търговец – арг. от чл. 33, ал. 1 ТЗ. Той поема конкретни договорни задължения, но няма задължение за спазване на работно време и място и сам на свой риск организира своята търговска дейност.

Въз основа на закона може да се даде следното определение за косвен търговски представител: самостоятелен търговец, натоварен от един или

повече търговци, срещу възнаграждение да им сътрудничи и да сключва търговски сделки от негово или от тяхно име, но за тяхна сметка.

3. На свой ред, основните правни характеристики на комисионера се свеждат до следното:

– Подобно на фигурата на търговския представител, комисионерът също може да бъде както **физическо**, така и **юридическо лице**²⁰. Законът не съдържа никакво ограничение в този смисъл, което прави това положение безспорно;

– Комисионерът също по правило е търговец, т. е. субект на търговското право. Комисионният договор отново е определен от закона за абсолютна търговска сделка по смисъла на чл. 1, ал. 1, т. 5, предл. *първо* ТЗ;

– Най-същественото за комисионния договор е, че той задължително е без упълномощаване: такъв договор винаги е хипотеза на косвено представителство, т. е. комисионерът действа винаги от свое име, но за чужда сметка. Понеже комисионерът действа от свое име, правата и задълженията от изпълнителната сделка ще възникват за него. Обаче той придобива тези права и задължения не за себе си, а за доверителя. Затова трябва да му ги прехвърли;

– Бидейки търговец на собствено основание, комисионерът също е самостоятелен и независим от своя доверител-комитент, тъй като извършва търговска дейност по силата на осъществяваните от него по занятие комисионни сделки – арг. от чл. 1, ал. 1, т. 5, предл. *първо* ТЗ;

– Комисионната дейност е възмездна. На комисионера се дължи възнаграждение по силата на комисионния договор – чл. 356, ал. 2 ТЗ. Формата на комисионния договор е обусловена от формата на изпълнителната сделка. По правило договорът е неформален. В случай на придобиване на недвижими имоти за сметка на комитента, комисионният договор трябва да е в писмена форма с нотариална заверка на подписите (арг. от чл. 292, ал. 3 ЗЗД). Комисионерът отново трябва да изпълни поръчката с грижата на добър търговец – чл. 350, ал. 1 ТЗ.

Въз основа на така направените характеристики може да се даде следното определение за фигурата на комисионера: самостоятелен тър-

²⁰ Вж. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 20.

говец, който срещу възнаграждение сключва една или повече сделки от свое име, но за чужда сметка (на комитента)²¹.

III. Общи положения между договора за косвен търговски представител и комисионния договор

1. Както може да се види от горната характеристика на двете отделни правоотношения, и при договора за косвен търговски представител, и при комисионния договор сме изправени пред фигурите на самостоятелни и независими търговци, без значение физически или юридически лица, които сключват сделки от свое име, но за сметка на търговеца, който им е възложил това. Както дейността на търговския представител, така и комисионната дейност се извършват по занятие, с грижата на добър търговец²² (чл. 33 ТЗ и чл. 350 ТЗ). И при двата вида договор няма законова пречка отношенията да са както краткотрайни, така и с дълготраен характер. Въпреки традиционното разбиране, че отношенията принципал и търговски представител са с траен и продължителен характер, което в общия случай действително е така, то не съществува формална или законова пречка едно такова правоотношение да е с кратковременен характер²³. Независимо че принципно отношенията, възникнали по силата на комисионен договор се разглеждат като краткотрайни и *ad hoc*, това положение не може да се приеме нито като абсолютно, нито като задължително. Следователно, не съществува формална или законова пречка комисионерът да е в трайни и продължителни отношения с доверителя²⁴. В решение № 147 от 31.10.2019 г. по т. д. № 50178/2016 г., Г. К., I Г. О. на ВКС е разяснено, че

²¹ Срв. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 18.

²² Вж. Касабова, К. Търговски представител. С.: Сиела, 2005, с. 71.

²³ Конкретни примери за това намираме и в съдебната практика: например в Решение № 502 от 13.4.2023 г. на СГС по т. д. № 1158/2021 г. срокът на договора за търговско представителство е за периода 1.3.2019 г.–31.8.2019 г., което означава около шест месеца; също така спорът, обсъден в Решение № 35 от 9.5.2012 г. на БАС по в. гр. д. № 71/2012 г., където срокът на действие на договора за косвено търговско представителство е от 18.9.2008 г. до 23.7.2009 г., т. е. около 11 месеца; Решение № 39 от 24.1.2022 г. на ПАС по в. т. д. № 913/2021 г., което разглежда спор по отношение на договор за търговско представителство, сключен за срок от 1 година.

²⁴ Вж. например Решение № 26 от 5.12.2013 г. на РС – Сандански по гр. д. № 671/2013 г., в което предмет на разглеждания спор е комисионен договор, сключен на 20.5.2010 г. чието действие е продължило до 9.4.2013 г. По отношение на процесния договор са били представени 27 броя платежни нареждания, приети като доказателства по делото, от които се установява, че в периода от 7.6.2010 година до 5.3.2013 година включително, страните са били в трайни търговски отношения. Също така, в Решение № 48 от 3.2.2023 г. на АдМС – Плевен по адм. д. № 625/2021 г. е разгледан сключен комисионен договор от 4.9.2015 г. за срок от една година, считано от датата на подписването му, в който е налице клауза за автоматичното му продължаване със същия срок в случай, че никоя от страните не отправи писмено предизвестие за прекратяването му. Сочи се

задължения с продължително изпълнение са тези, при които длъжникът трябва непрекъснато в течение на определено време да извършва или да не извършва определени еднакви по същество действия – продължително да прави или да не прави нещо. Несъмнено, с оглед на така дадената характеристика, комисионният договор, подобно на договора за търговско представителство, е такъв за продължително или периодично изпълнение, тъй като страната, дължаща характерната престация – комисионерът, е поел задължението да извършва една и съща по вид дейност през целия срок на договора – да извършва от името на търговеца-доверител множество сделки за негова сметка. Поради това следва да приемем, че соченият признак за дълготрайност и продължителност на търговските отношения може да бъде отнесен освен към договора за търговско представителство, така и към комисионния договор.

2. Между косвения търговски представител и комисионера могат да бъдат посочени и други общи моменти: и двете правни фигури следва да се съобразяват с дадената им поръчка и да се съобразяват с дадените им нареждания и указания – арг. от чл. 33 ТЗ и от чл. 351 ТЗ. Това положение следва и от мандатната природа и на двете правоотношения.

Освен това, и двамата довереници имат право на **възнаграждение**. Традиционно при комисионният договор възнаграждението по смисъла на чл. 356, ал. 2 ТЗ се нарича комисиона²⁵ или комисионно възнаграждение²⁶. Важно уточнение тук е, че понятието комисиона, принципно неприсъщо на договора за търговско представителство, трайно се е наложило като синоним на дължимото от принципала възнаграждение, което се дължи по договора, съгласно разпоредбата на чл. 36 ТЗ. Термините комисиона или комисионно възнаграждение при договорите за търговски представител традиционно се използват при сключването на такива договори и последователно се обсъждат от различни състави в съдебната практика²⁷.

също, че този договор не е прекратен към 31.12.2017 г., поради което същият е продължил да действа и след тази дата.

²⁵ Вж. Решение № 50276 от 11.9.2023 г. на ВКС по гр. д. № 4570/2021 г., IV г. о., ГК; Решение № 134 от 11.1.2022 г. на ВАС по адм. д. № 5393/2021 г., I о.; Решение № 427 от 22.6.2022 г. на САС по в. т. д. № 23/2022 г.; Решение № 260053 от 24.1.2023 г. на СГС по т. д. № 2452/2020 г. и много други.

²⁶ Вж. Решение № 10395 от 13.12.2004 г. на ВАС по адм. д. № 10779/2003 г., I о.; Решение № 100 от 20.6.2011 г. на ВКС по т. д. № 194/2010 г., II т. о., ТК; Определение № 1502 от 5.6.2024 г. на ВКС по т. д. № 1462/2023 г., I т. о., ТК; Решение от 26.1.2011 г. на АдмС – Велико Търново по адм. д. № 581/2010 г. и много други.

²⁷ Вж. Решение № 8257 от 3.7.2024 г. на ВАС по адм. д. № 1848/2024 г., I о.; Определение № 716 от 2.10.2023 г. на ВКС по т. д. № 2445/2022 г., I т. о., ТК; Решение № 502 от 13.4.2023 г. на СГС по

Следва да се посочи, че независимо дали в съответния договор ще бъде използван някой от термините: „възнаграждение“, „комисиона“ или „комисионно възнаграждение“, той несъмнено бива функция на възмездния характер на двете правоотношения. Привнасянето на понятието комисиона в института на търговския представител, според нас, отново идва да покаже общите функции и правни характеристики на двете фигури, което положение несъмнено дава воля при наличието на празнота или при практическа нужда за смесването им.

3. Както косвеният търговски представител, така и комисионерът действат от свое име, но за чужда сметка. Това положение води до възникване на т. нар. „индиректна“ представителна власт, т. е. както търговският представител, така и комисионерът не могат да сключват изпълнителната сделка от чуждо име – това на принципала, респ. на доверителя, а ще ги обвържат с резултатите от сключената сделка индиректно – след като те преминават през тяхната, правна сфера. За комисионера фигурата на косвен представител е иманентно присъща. При търговския представител, положението е различно. Независимо че сравнителноправният преглед на уредбата на търговския представител като институт, показва неговото правно положение единствено като пряк представител, след като българското законодателство допуска съчетаването на фигурата на търговския представител с косвеното представителство, именно това предполага възможната правна аналогия на неговата фигура с тази на комисионера²⁸. В това отношение, двете фигури имат идентично правно положение. Ето защо и двамата довереници са длъжни да прехвърлят резултата от изпълнителната сделка с третото лице на принципала, респ. на доверителя – арг. от чл. 349 ТЗ. Въпреки че в националната правна уредба на търговския представител подобно правило липсва, несъмнено в случая сме изправени пред законова празнота, която прави аналогията на закона наложителна.

4. Законът урежда и една специална хипотеза, наречена търговски представител делкредере – чл. 35 ТЗ – такъв е търговският представител, който, като сключва една или повече сделки за търговеца, се съгласява като допълнителен ангажимент да отговаря лично за изпълнение на задължението на насрещната страна при сключените сделки. Тъй като се задължава

т. д. № 1158/2021 г.; Решение от 24.3.2011 г. на АдМС – Велико Търново по адм. д. № 718/2009 г. и много други.

²⁸ Вж. Касабова, К. Търговски представител. С.: Сиела, 2005, с. 69.

за нещо повече поради поетата пред търговеца-принципал отговорност, на такъв търговски представител му се дължи отделно възнаграждение. *Del credere* – от латински, означава „на доверие“. На практика такъв вид търговски представител поема задължението да гарантира изпълнението от третите лица, която гаранция е спрямо търговеца принципал. От тълкуването на текста следва, че клаузата делкредере се състои в задължаването на търговския представител спрямо принципала да отговаря солидарно за задълженията на третите лица по сключените от него или с негово съдействие сделки²⁹. Въпреки че чл. 35 ТЗ предвижда лична, а не солидарна отговорност, в доктрината се приема, че именно това задължение е специфична форма на солидарност по смисъла на чл. 121 и сл. ЗЗД³⁰. Фигурата прилича на поръчителство по смисъла на чл. 138 и сл. ЗЗД, доколкото външно търговският представител се поставя в позиция на лице, дало лично обезпечение за чуждо задължение. Същевременно представителят делкредере не е същински поръчител, тъй като ако другата страна по договора не плати, търговският представител няма обратен иск към неплатилия длъжник.

Симетрично, ТЗ допуска и възможността комисионерът също да поеме допълнително задължение, за да гарантира изпълнението от страна на третото лице. Това договорно задължение отново се нарича **клауза делкредере**. Очевидно, тази клауза се свързва единствено или предимно със случаите на косвено представителство, какъвто и в случая е налице, като целта е избягване на неблагоприятни последици от косвеното представителство и като допълнително гарантиране на сумите, които следва да получи доверителят³¹. Последицата от така поетото задължение е посочена в чл. 354 ТЗ: „ако комисионерът е гарантирал пред доверителя за задължението на третото лице, той отговаря солидарно с него“. При регламентацията на комисионния договор законодателят е бил по-прецизен като изказ, формулирайки изрично отговорността като **солидарна**. Отговорността на комисионера-делкредере отново е аналогична с поръчителската отговорност – успоредна с тази на главния длъжник-трето лице по изпълнителната сделка, сключена в изпълнение на комисионния договор. Срещу това задължение комисионерът също придобива правото да получи отделно възнаграждение.

²⁹ Вж. Кацарски, А. Правно действие и същност на клаузата делкредере. Търговско право, 5/1993, с. 41.

³⁰ Вж. Касабова, К. Търговски представител. С.: Сиела, 2005, 260–265.

³¹ Вж. Решение № 22 от 20.1.2020 г. на ПАС по в. т. д. № 728/2019 г.

При съпоставката на двата правни режима на клаузата делкредере ставаме свидетели на формалното им нормативно и смислово припокриване. Принципната разлика, която може да бъде открита между цитираните разпоредби на чл. 35 ТЗ и чл. 354 ТЗ, е изискването за писмена форма на уговорката делкредере при уговарянето ѝ в договора за търговско представителство. Това, разбира се, изглежда оправдано, отчитайки, че по дефиниция комисионният договор е неформален, а изискване за форма спрямо него би имало единствено с оглед на по-строгите правила на закона досежно предмета и характера на изпълнителната сделка – арт. от 292, ал. 3 ЗЗД.

IV. Отграничение между косвения търговски представител и комисионера

1. Като основно различие между двата института обикновено се посочва, че комисионерът се задължавал инцидентно да извърши една или повече сделки, а дейността на търговският представител имала траен характер³². Специфична, отличителна характеристика на договора за търговско представителство се сочи неговият **дълготраен и постоянен характер**³³. Това обстоятелство е изрично разписано в разпоредбата на член 2, т. 1 Директива 86/653/ЕИО³⁴, където е дадена легална дефиниция на „търговски представител“ като самостоятелно зает посредник, който има дълготрайни пълномощия да договаря продажбата или покупката на стоки от името на друго лице, наричано „принципал“, или да договаря и сключва такива сделки от името и за сметка на този принципал. Нашият законодател обаче в отклонение на горното не определя легално отноше-

³² Вж. Герджиков, О. Учебник по Търговско право. Част първа: Търговци. С.: Труд и право, 2021, с. 144.

³³ Вж. Касабова, К. Търговски представител. С.: Сиела, 2005, 52–53.

³⁴ Директивата няма директен ефект в правоотношението между частните лица, но е налице задължение на националния съдия, произтичащо от задължението за лоялно сътрудничество на държавите членки, предвидено в член 4, параграф 3 ДЕС, да тълкува нормите на вътрешното законодателство съответно на тълкуването на актовете на Европейския съюз, включително така както е извършено в решенията на Съда на Европейския съюз и с оглед на целите, които са предвидени за постигане от посочената директива. Това задължение е разяснено от Съда на ЕС в решението по делото Von Colson, посочващо, че всички директиви създават „задължение за националния съдия да даде на закона, приет в изпълнение на директивата тълкувание и приложение, съобразно изискванията на Общностното право“, както и по делото Marleasing, съгласно което „националните юрисдикции са длъжни при тълкуване на разпоредбите на националното си право – предварително или/и последващо да го тълкуват, доколкото е възможно, в светлината на буквата и духа на директивата, с оглед на постигането на определените в нея цели и в изпълнение на член 289 ДЕИО“ – Решение № 2 от 17.3.2021 г. по т. д. № 2364/2019 г., Т. К., II Т. О. на ВКС.

нията между търговския представител и принципала като дълготрайни и постоянни. Чисто практически, съблюдавайки приложението на института, това изглежда оправдано, тъй като нерядко съдебните спорове относно договорите за търговско представителство показват, че същите са сключени за срок от една година или са дори по-краткотрайни³⁵. Освен това няма никаква формална и законова пречка отношенията между комитента и комисионера също да имат траен и постоянен характер³⁶. Съдебната практика неведнъж е разглеждала спорове, при които комисионният договор е продължителен и с траен характер, например за срок от една, две и повече годишен период³⁷. Ето защо, соченият като съществен вододел между двата института признак за системност и продължителност на отношенията, считаме че подлежи на основателна критика. Тоест принципната възможност отношенията между търговският представител и принципала да не са дълготрайни и продължителни, съчетано с възможността отношенията при комисионния договор да са трайни, е в състояние да замъгли това „различие“ между двата института.

Като допълнителен аргумент за обосновка на дълготрайността се посочва и § 1, ал. 1, т. 8 от ДР на ТЗ, който определя търговците и търговските им представители като „свързани лица“, без да признава подобно качество на страните по комисионния договор. Считаме, че това нормативно положение може да се дължи и на случаен законодателен пропуск, тъй като в хипотезите, при които комисионерът е в трайни отношения с търговеца, същите би следвало също да бъдат квалифицирани като *свързани лица*. Освен това, в разглежданата материя, подобни пропуски не са рядкост. Като показателен пример може да бъде посочена разпоредбата на чл. 127 ЗДДС. Нормата урежда данъчното облагане на данъчно задължено лице с качеството комисионер или довереник при доставка на стоки или услуги, при които лицето действа от свое име и за чужда сметка. Случайно или не, тази разпоредба не посочва като данъчно задължено лице косвения търговски представител, чиято правна фигура несъмнено отговаря на посочено определение. В този смисъл, едва ли даден законо-

³⁵ Вж. Решение № 502 от 13.4.2023 г. на СГС по т. д. № 1158/2021 г.; Решение № 35 от 9.5.2012 г. на БАС по в. гр. д. № 71/2012; Решение от 26.1.2011 г. на АдМС – Велико Търново по адм. д. № 581/2010 г.

³⁶ Така Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 176.

³⁷ Вж. Решение № 104 от 17.4.2024 г. на ОС – Бургас по т. д. № 359/2023 г.; Решение от 16.12.2011 г. на РС – Ямбол по гр. д. № 1865/2011 г.; Решение от 1.10.2013 г. на ОС – Монтана по в. гр. д. № 184/2013 г.

дателен пропуск може да служи като състоятелен аргумент в подкрепа на една или друга теза.

2. Посочената линия на разсъждения се допълва и с тезата, че за разлика от търговското представителство „отношенията търговец – комисионер не били *intuitu personae*, а били подчинени на икономическата изгода и се осъществявали въз основа на една или няколко поръчки от страна на търговеца“³⁸. Посочва се още, че за комисионера не били характерни продължителните, трайни отношения с търговеца от оттам необходимостта от лично доверие помежду им³⁹. Дали обаче отношенията *intuitu personae* са валидни само за договора за търговско представителство? Дали отношенията по повод сключването на комисионерен договор също не са с оглед на личността на комисионера⁴⁰? Съгласно чл. 283, ал. 1 ЗЗД, което правило на основание чл. 348, ал. 2 ТЗ се прилага съответно и за комисионния договор, „довереникът трябва да извърши възложеното му действие лично“. Не означава ли задължението за лично изпълнение на дадената поръчка характеризирането на комисионния договор именно като договор *intuitu personae*? Считаме, че в случая се налага положителният отговор на така поставения въпрос⁴¹. Ето защо, правилно е да се приеме, че правното задължение за осъществяване на мандата от комисионера е *intuitu personae* – арг. чл. 283, ал. 1 ЗЗД, във вр. с чл. 348, ал. 2 ТЗ, т. е. комисионерът следва да осъществи поръчката лично и тъй като комисионният договор представлява абсолютна търговска сделка, мярката на дължимото поведение от него е по-висока от тази на довереника по договора за поръчка, а именно комисионерът следва да изпълни своите задължения точно и добросъвестно, както предписва правната норма на чл. 63 от ЗЗД и с грижата на добрия търговец – арг. чл. 350, ал. 1 ТЗ, като специалист, професионалист на съответния продуктов пазар при сключване на търговски сделки по занятие от свое име, но за сметка на доверителя⁴².

³⁸ Вж. Герджиков, О. Учебник по Търговско право. Част първа: Търговци. С.: Труд и право, 2021, с. 144.

³⁹ Вж. Касабова, К. Търговски представител. С.: Сиела, 2005, с. 70.

⁴⁰ Вж. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 176. Според мнението на авторката и в двата случая става дума за косвени представители, като и двата от договорите са от типа *intuitu personae*.

⁴¹ Това мнение може да бъде открито като срещащо подкрепа и в доктрината – вж. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, 69–70.

⁴² Вж. Решение № 260053 от 24.1.2023 г. на СГС по т. д. № 2452/2020 г.

3. Като следващо основно различие между двата разглеждани договора доктрината обикновено търси в основния им предмет на дейност. Традиционното определение за дейността на търговския представител се свежда до това представителят да сътрудничи на търговеца при извършване на търговската му дейност, като посредничи или разполага с правомощието да бъде негов пряк или косвен представител⁴³. Как точно ще се осъществява сътрудничеството зависи от сключения между страните договор за търговско представителство⁴⁴. Именно поради правомощието на търговския представител да сътрудничи на търговеца при осъществяване на дейността му чрез посредничество се приема, че при търговското представителство могат да се извършват всякакви правни действия, докато при комисионния договор, съгласно чл. 348, ал. 1 ТЗ – могат да се извършват само правни сделки⁴⁵. Посочените като правомощия на търговския представител действия представляват относително трайно във времето оказване от негова страна на съдействие за навлизане на пазара и осигуряване на потенциални клиенти за търговеца-принципал⁴⁶.

Извън горното, ако нищо не е посочено в договора за търговско представителство, се смята, че търговският представител може само да посредничи, но не и да сключва сделки било от свое име, било от името на търговеца. Тоест изводът е, че посредничеството като дейност се явява алтернативна на прякото или косвено представителство при агентския договор, освен ако договорът изрично не съчетава и двата вида дейност. Това се извлича по аргумент от противното на чл. 32, ал. 1 ТЗ. По подобен начин и съдебната практика разглежда посредничеството като фактическо сътрудничество и съдействие за договорно свързване на контрагентите, без обаче посредникът да участва в контрактите им като техен пряк или косвен представител⁴⁷. В този смисъл по аргумент от изр. *второ* на чл. 32, ал. 1 е ТЗ следва да приемем, че законът определя основния предмет на дейност на прекия или косвения търговски представител, които не са изрично натоварени да посредничат, като извършването на правни сделки за сметка на търговеца. Това положение отново ни довежда до идеята за като че ли пълното припокриване на предмета на дейност на комисионера и косвения търговски представител.

⁴³ Вж. Касабова, К. Търговски представител. С.: Сиела, 2005, с. 54.

⁴⁴ Вж. Решение № 427 от 22.6.2022 г. на САС по в. т. д. № 23/2022 г.

⁴⁵ Вж. Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006, с. 176.

⁴⁶ Вж. Решение № 502 от 13.4.2023 г. на СГС по т. д. № 1158/2021 г.

⁴⁷ Вж. Решение № 26 от 13.4.2020 г. на РС – Първомай по гр. д. № 314/2017 г.

4. Извършеният анализ показва, че основната разлика в предмета на дейност между двата договора следва да се потърси именно в извършването на посредничество, като система от действия по осъществяване на сътрудничество спрямо търговеца. Както се посочи, то е иманентно присъщо за дейността на търговския представител. Обаче дали посредничеството е относимо към комисионера и неговата дейност? Ако следваме буквата на закона, както и доктрината, посветена на института, се очертава отрицателен отговор. По-внимателното вглеждане в релевантната съдебна практика обаче ще ни отведе до съвсем различни резултати. В редица съдебни решения, разглеждайки спорове, произтичащи от комисионни договори, посредничеството се очертава като допълнителен или дори основен предмет на дейност, който съпътства сключването на сделки от името и за сметка на търговеца. В този ред на мисли дори откриваме решения, в които са разгледани комисионен договор с предмет на изпълнение – посреднически услуги⁴⁸. Други състави пък определят подобно правоотношение като комисионен договор с елементи на посредничество⁴⁹ или дори комисионен договор за извършване на посредничество⁵⁰. В някои от цитираните съдебни актове предметът на дейност на комисионерите се определя като предоставянето на „услуги, свързани с намирането на клиенти от страната и чужбина за продажба на материали“⁵¹ или намирането на доставчици от страната и чужбина, посредничество при сключване на договори за покупко–продажба с тях и организирането доставката (транспортирането) на закупените стоки до комитента⁵², а в други правното положение на комисионера е определено като такова на посредник – тоест субект, участвал и поддържал

⁴⁸ Вж. Решение № 134 от 11.1.2022 г. на ВАС по адм. д. № 5393/2021 г., I о.; Решение № 812 от 12.2.2021 г. на АдмС – София по адм. д. № 11937/2019 г.

⁴⁹ Вж. Решение № 260053 от 24.1.2023 г. на СГС по т. д. № 2452/2020 г.

⁵⁰ Вж. Решение № 104 от 17.4.2024 г. на ОС – Бургас по т. д. № 359/2023 г., в което решение съдът е приел, че процесният договор съдържа елементите на комисионен договор, по силата на който комисионерът е извършвал от името на доверителя резервации на туристи в хотелите на трето лице, приемал е плащания от туристи за настаняването им в хотелите, след което е следвало да прехвърли не комитента сумите, постъпили от туристи, за настаняване в хотелите; Решение № 75 от 8.6.2015 г. на РС – Свищов по гр. д. № 34/2014 г., в което се обсъжда комисионен договор по силата на който, дружество е извършвало посредничество на друго дружество, по дейности свързани с проучване на пазара на недвижими имоти, земеделски земи, предоговаряне и договаряне със собственици и закупуване на недвижими имоти. В цитираното решение впоследствие се приема, че между страните е имало сключен **комисионен договор за извършване на посредничество** със същите страни и предмет.

⁵¹ Вж. Решение № 134 от 11.1.2022 г. на ВАС по адм. д. № 5393/2021 г., I о.

⁵² Вж. Решение № 812 от 12.2.2021 г. на АдмС – София по адм. д. № 11937/2019 г.

контакта между две страни при подготовката на сделки между тях⁵³. Тези дейности напълно съответстват на традиционно предоставяното от страна на търговският представител съдействие за навлизане на пазара и осигуряване на потенциални клиенти за търговеца-принципал. Става ясно, че формулиран по цитирания начин предметът на дейност на комисионера може да съчетава както сключването на сделки от свое име за сметка на търговеца, така и извършването на сътрудничество, изразяващо се най-общо в посредничество при осъществяването на същите. Това пък отново, по категоричен начин, дублира правната характеристика между двете правни фигури по обсъждания признак. Дори и да предположим, че всички цитирани съдебни решения са неправилни, тъй като не са определили процесните договори като такива за търговско представителство, а като комисионни договори, простият факт, че тази съдебна грешка се мултиплицира в практиката, доказва наличието на смесване и объркване между разглежданите институти.

Като краен резултат, посочените примери за подобен тип сътрудничество от страна на комисионерите по повод дейността на търговеца, довеждат и до изграждането на **специфичен термин**, който явно е призван да отговаря на фактически извършваната дейност, а именно определянето на възнаграждението по комисионния договор като комисиона за посредничество⁵⁴. За пълнота следва да се посочи, че при договорите за търговско представителство нерядко се употребява аналогичен термин – възнаграждението на представителя се определя като комисиона за посредническа дейност⁵⁵. Тази смислова и езикова аналогия е може би крайната фаза на фактическото уеднаквяване и припокриване между приложението и функциите на разглежданите правни фигури. Прави също впечатление, че анализирайки „разликите“ между косвения търговски представител и комисионера, на практика се натъкваме на допълнителни аргументи за липсата на такива.

5. От направения анализ лесно може да се забележи, че гореизброените „различия“ подлежат на сериозна и аргументирана критика.

⁵³ Вж. Решение № 260053 от 24.1.2023 г. на СГС по т. д. № 2452/2020 г.

⁵⁴ Вж. Решение № 111 от 12.4.2018 г. на ОС – Сливен по в. гр. д. № 164/2018 г.; Решение № 1134 от 15.5.2014 г. на АдМС – Варна по адм. д. № 3275/2013 г.; Решение № 14568 от 4.12.2014 г. на ВАС по адм. д. № 11674/2014 г., I о. и др.

⁵⁵ Вж. Решение № 888 от 11.6.2014 г. на СГС по т. д. № 4818/2013 г.; Решение от 26.1.2011 г. на АдМС – Велико Търново по адм. д. № 581/2010 г.; Решение от 24.3.2011 г. на АдМС – Велико Търново по адм. д. № 718/2009 г.; Решение от 16.3.2011 г. на АдМС – Велико Търново по адм. д. № 712/2010 г. и др.

Практическото приложение на двата разглеждани института буквално превръща смесването им в реалност. Действителните различия между разглежданите институти могат да бъдат открити единствено в тяхната специална, детайлна уредба, или просто да бъдат определени като формални. Защото фактът, че двете правни фигури са регламентирани със самостоятелни текстове в чл. 1, ал. 1 ТЗ, по същество е формална отлика. Когато става въпрос за специалната правна уредба на двата института, тя може да бъде сведена до следното: при комисионния договор по специфичен начин е уредена материята на отклонение от поръчката (чл. 351 ТЗ), сключване на сделка на кредит (чл. 353 ТЗ), встъпване на комисионера в изпълнителната сделка (чл. 358 ТЗ) и отказа, респ. оттегляне на поръчката (членове 359 и 360 ТЗ). От дълги години безпротиворечиво се приема възможността уредбата на комисионния договор да се прилага спрямо договора за търговско представителство чрез правоприлагане по аналогия на закона (*analogia legis*). Правилно в доктрината това се аргументира и с факта, че и двете фигури осъществяват една и съща дейност при преследване на еднакви цели⁵⁶.

От своя страна, по специален спрямо търговското представителство начин са уредени хипотезите на потвърждаване на договора (чл. 43 ТЗ), дължимото възнаграждение при прекратяването му (чл. 40 ТЗ), ограниченията след прекратяването му (чл. 41 ТЗ). Видяхме, че нерядко в практиката комисионерът се натоварва трайно да посредничи за сметка на търговците, също както търговския представител, на който изрично му е възложено това (вж. IV. 4.). Това надграждане на фигурата на комисионера с типични за търговския представител функции показва двупосочното взаимодействие между двата института. Тоест достиженията или, може би грешките в практиката дават основание да се мисли за прилагането по аналогия на правилата за търговското представителство по отношение на комисионния договор. Това, съчетано с факта, че *de lege lata* правната регламентация на търговския представител е доста по-обширна от тази на комисионера, според нас, открива възможността за извършване и на правна аналогия в посочения смисъл.

V. Изводи

Въпреки посочваните в доктрината различия, прегледът на съдебната практика показва недвусмислено, че чисто практически смесването и

⁵⁶ Вж. Касабова, К. Правни проблеми на „косвения“ търговски представител. Търговско право, 6/2004, с. 25.

припокриването между косвения търговски представител и комисионера е, може да се приеме, трайно установено. Детайлният анализ показва почти пълно съвпадение между основните характеристики на дейността на двете правни фигури. И въпреки че **различията**, които могат да бъдат изведени от нормативната уредба на двата института, наложилата се като безпротиворечива теза за възможността, а в определени случаи и необходимостта, от прилагането по аналогия на закона на отделни текстове между тях, е в състояние напълно да замъгли и дори да заличи тези отграничения. Освен това, традиционно е схващането за възможната аналогия на правилата за комисионен договор по отношение на договора за търговско представителство, но привнасянето на посредничеството като дейност по отношение правомощията на комисионера, показва и обратната зависимост. Това пък, считаме че обосновава и възможността за прилагането на т. нар. двупосочна аналогия, която беше открояна като възможна в началото на изследването.

И последно, посочените в IV. 5. законови различия касаят специфичните и второстепенни характеристики на двата института. Чисто практически, а и с оглед на уредбата на основното съдържание на двата договора, ставаме свидетели на почти пълното им припокриване и съвпадение. Простият факт, че в редица практически хипотези съдът е разглеждал спорове, породени от комисионни договори, които в последствие след тълкуване действителната воля на страните са били квалифицирани от състава като договори за търговско представителство⁵⁷, а в други решения се посочва, че при косвено търговско представителство договорът следва да се сключи или да съдържа есенциалните елементи на комисионен договор⁵⁸, доказва горния факт. Това фактическо положение, може би е най-силният аргумент за необходимостта от законодателна намеса, която да прецизира уредбите на двата института. Това може да бъде извършено **в няколко насоки**:

1. Нормативното определяне на дейността на търговския представител като продължителна и постоянна, което смислово да я ограничи от фигурата на комисионера;
2. Премахването на възможността търговският представител да действа като косвен представител, което систематично най-точно би го открийло от фигурата на комисионера. При липсата на

⁵⁷ Вж. Решение от 29.12.2022 г. на АдМС – София по адм. д. № 1130/2022 г.; Решение № 6692 от 7.11.2014 г. на АдМС – София по адм. д. № 248/2014 г.; Решение от 17.6.2013 г. на СРС по адм. д. № 7109/2012 г.; Решение № 958 от 4.6.2012 г. на АдМС – Бургас по адм. д. № 2330/2011 г.

⁵⁸ Вж. Решение от 26.1.2011 г. на АдМС – Велико Търново по адм. д. № 581/2010 г.

законодателна воля за това, препоръчително е извършването на по-детайлното уреждане на косвеното представителство при търговския представител: дали чрез препращане към правилата за комисионен договор или чрез нарочна уредба в рамките на самия институт;

3. Прецизиране на института на клаузата делкредере при търговския представител и заместване на „личната отговорност“ със „солидарна отговорност“;
4. *De lege lata* има необходимост от актуализиране на уредбата и по отношение на чл. 127 ЗДДС и § 1, ал. 1, т. 8 от ДР на ТЗ.

Библиография

- Антонова, А. Търговският представител по смисъла на гл. VI, раздел II от Търговския закон. Търговско право, 5/1993.
- Герджиков, О. Учебник по Търговско право. Част първа: Търговци. С.: Труд и право, 2021.
- Голева, П. Търговско право. Търговски сделки. С.: Нова звезда, 2018.
- Йосифова, Т. Комисионният договор. С.: Сиби, 2006.
- Касабова, К. Комисионен договор. Приложение към месечен дайджест „Пазар и право“, 10/2001.
- Касабова, К. Правни проблеми на „косвения“ търговски представител. Търговско право, 6/2004.
- Касабова, К. Търговски представител. С.: Сиела, 2005.
- Кацарски, А. Правно действие и същност на клаузата *делкредере*. Търговско право, 5/1993.
- Меворах, Н. Търговски представители: пълномощници, комисионер или търговски агенти? Търговско право, 2/2003.
- Розанис, С. Търговски представител и търговски посредник. Български законник, 1–2/1994.
- Стефанов, Г. Търговско облигационно право. Търговски сделки – общи положения. Отделни видове търговски сделки. Велико Търново: Абагар, 2005.
- Хорозов, Г. Някои особености на договора за търговско представителство според чл. 32, ал. 1 от ТЗ. Търговско право, 6/1994.