

В. В. Калемина

Все о договоре комиссии



Виктория Викторовна Калемина

Всё о договоре комиссии

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6180733

Всё о договоре комиссии / В. В. Калемина: Научная книга; Москва; 2009

Аннотация

В настоящем издании рассматриваются правовые аспекты договора комиссии, его понятие и существенные условия, особенности его заключения, приводятся формы договоров, а также законные и подзаконные акты, регулирующие деятельность комиссионера и комитента. Книга адресована финансовым директорам и руководителям предприятий всех форм собственности, юристам, работникам договорных служб организаций, студентам, аспирантам и преподавателям юридических вузов и факультетов.

Содержание

Введение	4
Глава 1. Понятие и виды договора комиссии	6
1.1. Понятие договора комиссии	6
1.2. Виды договора комиссии	14
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Виктория Викторовна Калемина

Все о договоре комиссии

Введение

В переводе с латинского «комиссия» (commissio) означает «поручение». Оно производно от «committo» (соединяю, устраиваю, поручаю), что достаточно верно отражает суть отношений, складывающихся между сторонами этого вида договора. Из теории гражданского права известно, что данный договор является посреднической сделкой, в соответствии с которой посредник обязуется по поручению некоего доверителя заключать разного рода сделки. Договор комиссии относится к числу договоров по оказанию нематериальных посреднических услуг, главным образом при осуществлении торговых операций.

Совершение сделок с такими объектами, как автомобиль, квартира, дом, дача, и многими другими требует определенных навыков, знания цен, правил оформления сделок и т. д. Например, если гражданин хочет продать автомобиль, для подыскания покупателя необходимо выставить автомобиль, сделать его предпродажную подготовку и выполнить

ряд иных формальностей. Заключив же договор комиссии, гражданин поручает выполнение всех этих действий комиссионеру, снимая тем самым с себя необходимость личного участия в совершении купли-продажи. Комиссионер, подыскав покупателя, заключит договор с покупателем и передаст ему причитающуюся за автомобиль сумму.

Кроме того, не всегда участники гражданского оборота желают, чтобы их имя становилось известным продавцу или покупателю имущества. Благодаря договору комиссии участники гражданского оборота имеют возможность приобретать или продавать имущество, приобретать права и принимать обязанности, не только не принимая личного участия в сделке в качестве непосредственного продавца или покупателя имущества, но и не сообщая контрагенту, в чьих интересах продается или приобретается имущество. Договор комиссии является тем правовым основанием, которое дает комиссионеру право, действуя от собственного имени, отчуждать имущество комитента либо приобретать для него имущество.

Глава 1. Понятие и виды договора комиссии

1.1. Понятие договора комиссии

Пунктом 1 ст. 990 Гражданского кодекса Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (в ред. от 21 марта 2005 г.) (далее –ГК РФ) установлено, что по договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

Исходя из данного определения можно выделить несколько важных признаков договора комиссии.

Во-первых, в основе этого договора всегда лежит волеизъявление обеих сторон – как комиссионера, так и комитента – на совершение комиссионером определенных действий по поручению и в интересах комитента. Таким образом, по договору комиссии одно лицо не может выступать от своего имени, но за счет другого лица без соответствующего поручения последнего, поскольку в противном случае нет самого договора комиссии как такового.

Во-вторых, комиссионер, действуя в интересах комитен-

та, по договору комиссии совершает не любые действия, а только сделки, т. е. предпринимает действия, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. В том случае, если отношения сторон обременены дополнительными обязанностями комиссионера по совершению не только юридических действий (совершение сделок), но и иных фактических действий, не влекущих за собой установления, изменения или прекращения гражданских прав и обязанностей, подобные отношения должны квалифицироваться как агентский договор, построенный по схеме комиссии, и к таким правоотношениям должны применяться правила гл. 51 «Комиссия» и гл. 52 «Агентирование» ГК РФ.

В-третьих, по договору комиссии одно лицо действует от своего собственного имени (при этом контрагент этого лица может и не знать о том, что имеет дело с посредником), но за счет другого лица (комитента). Последняя часть формулировки разграничивает имущественные интересы комитента и комиссионера.

В-четвертых, договор комиссии всегда является возмездным, поскольку условие о выплате комитентом комиссионеру вознаграждения поставлено вне зависимости от воли сторон сделки в отличие от договора поручения, который может быть безвозмездным¹.

¹ Вилесова О. П., Казакова А. В. Договор комиссии: правовое регулирование // Аудиторские ведомости. Февраль. 2001. № 2.

Договора комиссии является *консенсуальным, возмездным, взаимным*.

Возмездный характер комиссии предполагает уплату комиссионеру вознаграждения, определенного договором. Закон не содержит более ограничений возможности определять размер такого вознаграждения в виде разницы или части разницы между назначенной комитентом ценой и той более выгодной ценой, по которой был продан товар (ч. 3 ст. 415 ГК РФ 1964 г.). При отсутствии соответствующего условия в договоре вознаграждение комиссионеру уплачивается в размере обычно взимаемого при сравнимых обстоятельствах вознаграждения за комиссионные (посреднические) услуги (п. 3 ст. 424 ГК РФ).

Договор комиссии имеет много общего с договором поручения.

Исполнитель действует в интересах и за счет доверителя как в договоре поручения, так и в договоре комиссии. Задача обоих договоров, как правило, состоит в совершении сделок для другого лица. Однако внешнее сходство договоров поручения и комиссии исчерпывается тем, что оба договора предназначены урегулировать отношения по оказанию посреднических услуг.

Различие же между этими договорами предопределено в первую очередь тем, что договор поручения является договором о представительстве, т. е. поверенный действует от имени доверителя на основании доверенности, в то время

как договор комиссии не порождает отношений представительства.

Комиссионер действует, хотя и в интересах комитента, но от собственного имени, что исключает возможность возникновения отношений представительства (п. 2 ст. 182 ГК РФ).

Поверенный, вступая в отношения с третьим лицом, не становится стороной в правоотношении между доверителем и третьим лицом, не приобретает в отношении себя каких-либо прав и обязанностей; комиссионер же, напротив, становится стороной в сделке, совершенной им с третьим лицом, приобретает по ней права и обязанности. Лицо, заключающее договор с комиссионером, само не становится участником договора комиссии. Между ним и комиссионером существует самостоятельный договор, который подчиняется особым правилам в зависимости от того, какой именно договор заключен. Так, если комиссионер продает имущество комитента, то между комиссионером и третьим лицом заключается договор купли-продажи, на который распространяются нормы Гражданского кодекса РФ о купле-продаже, правила же о договоре комиссии к отношениям с участием третьего лица неприменимы. По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя комитент и был бы назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

Договор комиссии отличается от договора поручения и

по предмету. Его объект составляют сделки (обычно по купле-продаже имущества комитента), тогда как объектом поручения могут быть различные «юридические действия», не всегда сводимые к сделкам (например, представительство интересов своего клиента в суде). Наконец, договор комиссии всегда возмездный, а поручение становится таковым лишь при специальном указании закона, иного правового акта или договора.

Возмездность комиссии, оформляющей отношения торгового посредничества, исключает лично-доверительный характер этого договора. Поэтому комиссионер в отличие от поверенного не может в одностороннем порядке и безмотивно отказаться от исполнения договора, а смерть гражданина-комитента или ликвидация выступавшего в этой роли юридического лица не влечет автоматического прекращения договора, ибо здесь возможно правопреемство.

В договоре комиссии, как и в договоре поручения, выделяют внутреннюю и внешнюю стороны взаимоотношений участников.

Внутренние отношения складываются между комитентом и комиссионером, а *внешние* — между комиссионером и третьим лицом. Многие правила, регулирующие внутренние отношения комитента и комиссионера, аналогичны правилам, применяемым в договоре поручения. Так, комиссионер обязан строго следовать указаниям комитента, а комитент обязан обеспечить комиссионера средствами для исполнения

поручения, комиссионер обязан представить отчет, а комитент принять его и т. п.²

Отличия, свойственные договору комиссии, обусловлены тем, что договор комиссии является всегда возмездным, а также тем, что в действиях комиссионера всегда должно присутствовать совершение сделок, хотя они могут этим и не ограничиваться.

Целью договора комиссии является юридическое оформление отношений торгового посредничества, с его помощью заключаются сделки по возмездной реализации имущества, не принадлежащего самому комиссионеру. Кроме того, не существует ограничений для того, чтобы комиссионер выступал в интересах комитента в качестве не только продавца, но и покупателя. Комитент может поручить комиссионеру заключить как договор купли-продажи, так и любой другой договор, например подряда или перевозки.

Пунктом 3 ст. 990 ГК РФ установлено положение, согласно которому законом и иными правовыми актами могут быть предусмотрены особенности отдельных видов договора комиссии. Но такие правила «должны соответствовать... общим положениям ГК РФ о договоре комиссии»³.

Сказанное представляется справедливым по той причине,

² Гражданское право: Учебник. Часть вторая / Под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. М.: ПРОСПЕКТ, 1999. С. 563.

³ Комментарий части второй Гражданского кодекса Российской Федерации. М.: Фонд «Правовая культура», Фирма «Гардарика», 1996. С. 300.

что своеобразие жизни допускает существование различных вариантов подобных правоотношений, однако, и это особенно важно, регулирование таких правоотношений должно не противоречить общим положениям гражданского законодательства, а идти в развитие общих норм права о договоре комиссии. Иными словами, законы и иные правовые акты не должны изменять существа отношений, свойственных договору комиссии, например кардинальным образом менять статус сторон или их имущественное положение по отношению друг к другу.

При заключении договора комиссии следует наиболее тщательно согласовать вопросы, касающиеся конкретных условий сделок, в частности цены покупки или продажи, сроки исполнения поручений, при необходимости оговорить возможность текущего контроля комитентом над ходом исполнения поручения либо промежуточные отчеты комиссионера.

Ручательство комиссионера за исполнение третьим лицом сделки, совершенной с ним для комитента (делькредере), предусматривает получение комиссионером от комитента в соответствии со ст. 991 ГК РФ дополнительного вознаграждения, помимо комиссионного, размер которого определяется соглашением сторон.

Комиссионное вознаграждение может составлять твердую сумму либо определенный процент от суммы заключенной сделки.

Перечень расходов, понесенных комиссионером и подлежащих возмещению со стороны комитента, следует определить в соглашении сторон либо установить их максимальную сумму, превышение которой относится за счет комиссионера.

Сроки и порядок расчетов по договору комиссии, связанные с реализацией имущества комитента, определяются соглашением сторон.

Стороны договора комиссии вправе предусмотреть иные условия, при которых комиссионер вправе отказаться от исполнения поручения комитента.

Стороны вправе накладывать определенные ограничения друг на друга при заключении договора комиссии. Например, с целью защиты экономических интересов комиссионера договор может быть заключен с указанием территории его исполнения, при этом на комитента может быть возложена обязанность не заключать с другими лицами аналогичных договоров комиссии и т. п. (п. 2 ст. 990 ГК РФ).

1.2. Виды договора комиссии

В хозяйственной практике, в том числе стран с развитой рыночной экономикой, сложились самые различные виды комиссионных договоров, приобретающих известную самостоятельность по отношению друг к другу. Так, особыми видами договора комиссии являются отношения собственника товара с брокером, дилером, консигнатором⁴ и другими участниками оборота. Отмеченные разновидности получили юридическое закрепление и в российском законодательстве.

Законодательство о страховании, обороте ценных бумаг, таможенное законодательство для определения субъектов соответствующей деятельности прибегают к понятиям брокер и дилер. В соответствии с Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (в ред. от 7 марта 2005 г.)⁵ *брокерской деятельностью* признается совершение гражданско-правовых сделок с ценными бумагами в качестве поверенного или комиссионера, действующего на основании договора поручения или комиссии, а также доверенности на совершение таких сделок при отсутствии указаний на полномочия поверенного или комиссионера в договоре (ст. 3 Закона). В Законе РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-

⁴ Гражданское право. В 2-х томах. Т. 2. / Под ред. Е. А. Суханова. М., 1993. С. 357.

⁵ СЗ РФ. 1996. № 17. Ст. 1918.

I «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (в ред. от 7 марта 2005 г.)⁶ (п. 2 ст. 8) содержится понятие страховых брокеров – это граждане Российской Федерации, зарегистрированные в установленном законодательством Российской Федерации порядке в качестве индивидуальных предпринимателей, или российские юридические лица (коммерческие организации), представляющие страхователя в отношениях со страховщиком по поручению страхователя или осуществляющие от своего имени посредническую деятельность по оказанию услуг, связанных с заключением договоров страхования или договоров перестрахования. В Таможенном кодексе Российской Федерации от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ (в ред. от 11 ноября 2004 г.)⁷ (далее – ТК РФ) (п. 2 ст. 159) подчеркивается, что брокер (представитель) совершает от имени декларанта⁸ или других заинтересованных лиц по их поручению таможенные операции в соответствии с ТК РФ.

Брокерская деятельность, предусмотренная специальными законодательными актами, как правило, является лицензируемой, поэтому брокер, действующий на рынке ценных бумаг, вправе передоверить поручение также только брокеру. Кроме того, брокер вправе хранить денежные средства

⁶ Российская газета. 1993. 12 января.

⁷ СЗ РФ. 2003. № 22. Ст. 2066.

⁸ Декларант – лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары (п. 15 ст. 11 Таможенного кодекса РФ).

клиента, предназначенные для инвестирования в ценные бумаги либо полученные в результате продажи ценных бумаг, но не вправе гарантировать или давать клиенту обещания в отношении доходов от инвестирования хранимых им денежных средств. В целом брокерская деятельность полностью регламентируется положениями ГК РФ о договоре комиссии.

Деятельность дилера отличается от брокерской тем, что она осуществляется от имени и за счет дилера и, как правило, сводится к совершению сделок купли-продажи на основе публичного объявления цены (ст. 4 Закона о рынке ценных бумаг). Близость дилерского договора к договору комиссии объясняется тем, что дилер, совершая сделки за свой счет, имеет заказ либо договор купли-продажи с потенциальным покупателем. Так, при покупке акций какой-либо фирмы участник рынка ценных бумаг может заключить брокерский договор с клиентом, которого интересует приобретение крупного пакета акций. При этом, однако, клиенту придется довольствоваться только тем пакетом, который брокер сможет ему приобрести. При использовании же дилерского соглашения дилер за свой счет и от собственного имени будет приобретать пакет акций до достижения обусловленного с клиентом размера. После того как требование клиента будет выполнено, дилер реализует ему соответствующий пакет. Таким образом, дилерская деятельность отличается от традиционного договора комиссии тем, что дилер для вза-

имоотношений с третьими лицами использует собственные средства.

Консигнационные соглашения получили широкое распространение, прежде всего в сфере таможенной деятельности, что связано с использованием таможенного склада. Консигнант (продавец) по договору передает товар на склад посредника (консигнатора). Консигнатор обязан реализовать товар от собственного имени за счет консигнанта. Подобная схема позволяет расширить сеть продаж и произвести, например, оплату таможенных пошлин уже в момент, когда подобран покупатель. Дополнительным условием консигнации может быть приобретение части или всего нереализованного товара консигнатором. Однако гораздо чаще используется правило о том, что нереализованный в течение какого-либо срока товар подлежит возврату консигнанту.

Для совершения отдельных видов договора комиссии законом и иными правовыми актами могут устанавливаться специальные правила. Так, в настоящее время постановлением Правительства РФ от 6 июля 1998 г. № 569 «Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами» (с изм. и доп. от 12 октября 1999 г., 22 февраля 2001 г.) утверждены Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами⁹, предназначенные урегулировать отношения между гражданами, реализующими товары, и специализированными магазинами (граждана-

⁹ СЗ РФ. 1998. № 24. Ст. 2733.

ми-предпринимателями), осуществляющими прием товаров на комиссию с целью их розничной продажи.

Для оформления договора применяются квитанции либо проформы договора комиссии, разрабатываемые Комитетом РФ по торговле. Продажная цена вещи, сдаваемой на комиссию, устанавливается по соглашению между комиссионером и комитентом и фиксируется в договоре (квитанции). Вознаграждение комиссионера определяется в процентах по отношению к цене, по которой товар фактически реализован. Если товар не реализован, комиссионер вправе произвести уценку товара по согласованию с комитентом либо самостоятельно, если это предусмотрено договором. Товар может подлежать уценке не более трех раз. Если после двух уценок товар не реализован, то комиссионер обязан вызвать комитента и согласовать с ним возможный размер уценки товара. Комитент вправе отказаться от третьей уценки и забрать товар, возместив комиссионеру расходы по его хранению.

Комиссионная торговля по отношению к покупателям (третьим лицам) существенно не отличается от розничной купли-продажи. Заключаемый комиссионером договор относится к числу публичных. Поскольку в качестве комиссионера выступает коммерческая организация или гражданин-предприниматель, на комиссионную продажу товаров гражданам для целей потребления распространяются нормы Закона РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-I «О защите прав

потребителей» (в ред. от 21 декабря 2004 г.)¹⁰. Особенностью ответственности комиссионера за продажу товара ненадлежащего качества является право покупателя требовать от комиссионера безвозмездного устранения недостатков товара, либо возмещения расходов на их устранение, либо замены на товар аналогичной марки (артикула). Указанные требования могут быть осуществлены покупателем лишь при согласии на то продавца (комиссионера). При отсутствии такого согласия покупатель может предъявить к продавцу (комиссионеру) одно из требований, не подпадающих под приведенный выше перечень (п. 1 ст. 18 Закона).

Кроме того, комиссионер в своей деятельности обязан руководствоваться законом или иными правовыми актами, предусматривающими особенности отдельных видов договора комиссии (п. 3 ст. 990 ГК РФ), специальными правилами, установленными для реализации различных предметов и изделий, а также перечнем видов продукции и отходов производства, свободная реализация которых запрещена¹¹. Подзаконными актами у нас обычно устанавливаются, например, специальные правила розничной комиссионной торговли предметами потребления. Такие правила должны соответствовать не только общим положениям ГК РФ о договоре комиссии, но и нормам Закона о защите прав потре-

¹⁰ СЗ РФ. 1996. № 3. Ст. 140.

¹¹ Указ Президента РФ от 22 февраля 1992 г. № 179 // Ведомости РФ. 1992. № 10. Ст. 492.

бителей. Если правовые акты были приняты до введения в действие части второй ГК РФ, они подлежат применению в части, не противоречащей нормам ГК РФ о договоре комиссии.

Развитый имущественный оборот предполагает широкое использование различных разновидностей договора комиссии.

Договор комиссии можно классифицировать на виды по различным основаниям:

1) по периоду действия:

- а) срочный договор;
- б) бессрочный договор;

2) по территориальному признаку:

- а) договор, действующий на определенной территории;
- б) договор, действующий без ограничения по территории;

3) по участию третьих лиц в совершении в интересах и за счет комитента сделок, совершение которых поручено комиссионеру:

- а) договор с участием третьих лиц;
- б) договор без участия третьих лиц;

4) по ассортименту товара:

- а) с указанием ассортимента товара в сделке;
- б) без указания ассортимента товара в сделке.

Это позволяет в свою очередь заключать договоры комиссии по сбыту определенных товаров на согласованной территории в течение установленного срока или без такового,

с сохранением за продавцом-комитентом права сбывать аналогичный товар самостоятельно или через других торговых посредников или без такового, устанавливать ограниченный перечень (ассортимент) товаров, сбыт которых регулируется условиями договора, и т. д. (п. 2 ст. 990 ГК РФ).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.