

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Юридический институт  
Кафедра «Предпринимательское, конкурентное и экологическое право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав.кафедрой ПКиЭП  
\_\_\_\_\_ В.В. Кванина  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(МАГИСТЕРСКАЯ РАБОТА)

ДОГОВОР КОМИССИИ КАК ПРАВОВАЯ ФОРМА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ  
ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ЮУрГУ – 40.04.01. 2015. № 360 ЮМ

Научный руководитель  
выпускной  
квалификационной работы  
Тихомирова А.В.,  
канд. юрид. наук, доцент  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор выпускной  
квалификационной работы  
студент группы Ю-360  
Любимова А.В.  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер  
Громова Е.А.,  
канд. юрид. наук., доцент  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ 2017 г.

Челябинск, 2017

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	2
ГЛАВА 1 ПОНЯТИЕ, ГЕНЕЗИС И ВИДЫ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....	7
1.1 Понятие и сущность посреднической деятельности.....	7
1.2 История развития посреднической деятельности.....	16
1.3 Правовые формы посреднической деятельности.....	21
ГЛАВА 2 ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА КОМИССИИ КАК ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	33
2.1 Понятие и признаки договора комиссии.....	33
2.2 Правовое регулирование договора комиссии и соглашение о делькредере.....	40
2.3 Особенности договора комиссии.....	45
ГЛАВА 3 ПРАВА, ОБЯЗАННОСТИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПО ДОГОВОРУ КОМИССИИ.....	53
3.1 Права и обязанности сторон по договору комиссии.....	53
3.2 Ответственность сторон по договору комиссии.....	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	73

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы магистерской работы.** В настоящее время посредническая деятельность получает все большее распространение, поэтому участники рынка все чаще используют различные виды договоров посредничества как правовые формы организации посреднической деятельности.

На практике все большее распространение получают юридические лица, осуществляющие деятельность в области предоставления посреднических услуг. Изучение указанной области деятельности позволяет прийти к пониманию причин, обуславливающих такое положение вещей. Стремительное развитие мировой экономической интеграции и крайне быстрое экономическое развитие производственных рынков, стремление некоторых хозяйствующих субъектов оптимизировать существующую налоговую нагрузку по средствам привлечения к деятельности сбытовых и закупочных посредников приводит к расширению сферы посреднических услуг.

На основании изложенного приходим к пониманию необходимости однозначного правового регулирования сферы посреднической деятельности в российских товарно-денежных отношениях производителей и конечных потребителей. При этом таковое регулирование должно, с одной стороны, иметь простое применение и не создавать излишних административных барьеров для привлечения инвестиций в российскую экономику. С другой стороны, крайне важным остается вопрос учета интересов посреднических организаций, и защита указанных интересов от экономических злоупотреблений, направленных на уклонение от уплаты обязательных платежей.

Актуальность темы настоящего исследования определяется экономическими и корпоративно-правовыми тенденциями, которые на сегодняшний день складываются в правовой действительности.

Кроме того, в последнее десятилетие гражданское законодательство динамично изменяется в направлении регулирования посреднической деятельности, в гражданском законодательстве появляются новые правовые формы осуществления такой деятельности.

В настоящее время уровень правового регулирования посреднической деятельности недостаточен.

Так, помимо низкого уровня культуры рыночных отношений, предрасположенности сторон договора к нарушению обязательств по договору, скудной инфраструктуры рынка посреднических услуг, существенных логистических расходов, недостатков организации кредитных отношений, характерна проблемность и коллизийность регулирования и контроля посреднической деятельности на территории России.

Необходимо законодательно определить наиболее подходящие правовые формы посреднического, складского, транспортного, информационного обслуживания процессов движения товаров от производителя к конечному потребителю. Не существует общего нормативно-правового акта о посреднической деятельности. Вместо этого, законодатель определил большое количество различные по юридической силе акты, регулирующих права и обязанности профессиональных посредников, определяемые правовым статусом.

**Основная цель магистерской работы** заключается в осуществлении анализа, выявлении теоретических и практических проблем правового регулирования посреднической деятельности, выработке рекомендаций, направленных на совершенствование правовой формы такой деятельности – договора комиссии.

**Поставленная цель предопределила следующие задачи:**

- изучить понятие и выявить сущность посреднической деятельности;
- изучить правовые формы посреднической деятельности;

- проанализировать понятие и признаки договора комиссии, рассмотреть условия договора комиссии;
- выявить особенности соглашения о делькредере;
- рассмотреть права, обязанности и ответственность сторон по договору комиссии;
- определить способы защиты прав комиссионера в случае банкротства комитента;
- аргументировать предложения по совершенствованию законодательства, регулирующего договор комиссии как правовую форму посреднической деятельности.

**Объектом исследования** выступают системы общественных отношений, возникающих при осуществлении посреднической деятельности по средствам заключения, исполнения и прекращения отдельных видов посреднических соглашений.

**Предметом исследования** выступают нормы российского законодательства, регулирующего посредническую деятельность, научные теории гражданского и предпринимательского права, касающиеся правовых форм посреднической деятельности.

**Теоретическую основу исследования** составляют труды М.И. Брагинского, Н.Ю. Богдановской, О.П. Вилесова, А.Ю. Кабалкина, В.К. Калугина, Т.Е. Магнутовой, О.М. Олейник, Б.И. Пугинского, Ю.В. Романец, О.Н. Садикова, Ю.К. Толстого, А.А. Шляхтова, А.А. Юркиной и других исследователей.

**Методологическую основу исследования** составляют общенаучные методы познания, такие как исторический, философский, логико-правовой, метод анализа, синтеза и т.д., а также частноправовые методы, включающие анализ и синтез судебной практики, сравнительно-правовой метод и т.д.

**Нормативно – правовую базу исследования** составляют: Гражданский кодекс Российской Федерации (ч.1-3), Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральные Законы Российской Федерации.

**Научная новизна** магистерской работы представляет собой комплексное исследование договора комиссии как правовой формы посреднической деятельности: сформулировано авторское определение посреднической деятельности, предложена классификация посреднической деятельности, выявлено соотношение понятий посредник и комиссия деятельность; выделены особенности правового положения сторон комиссионного договора путем дефиниции данных особенностей на публично-правовые и частноправовые аспекты участия посредников на хозяйственных рынках; обозначена проблема практики применения положений о комиссионном вознаграждении в случаях неисполнения обязательств третьим лицом; изучена судебная практика и позиция судов; выяснена юридическая характеристика договора комиссии как правовой формы осуществления посреднической деятельности.

**Сделанные в ходе магистерской работы выводы позволили сформулировать следующие положения, выносимые на защиту.**

1) Автором предложена дефиниция «посредническая деятельность» деятельность по продвижению товара от производителя к конечному потребителю с целью извлечения прибыли, выявлены следующие признаки посреднической деятельности: исполнение поручения от своего имени и за счет комитента, поручение юридически значимое действие, экономическая выгода представляет собой комиссионное вознаграждение, комиссионер приобретает права и обязанности по сделке.

2) Автором предложена классификация правовых форм:

а) по характеру подчиненности:

- зависимых (по отношению к производству);
- независимых;
- формально независимых;

б) по признаку возможности и невозможности передачи исполнения поручения третьим лицом;

в) по степени открытости коммерческой информации. В зависимости от правовой формы посреднической сделки, посредников можно разделить по степени открытости коммерческой информации:

- информация доступна третьему лицу;
- информация не доступна третьему лицу.

3) Автором выявлены отличительные признаки договора комиссии от иных правовых форм осуществления посреднической деятельности.

4) Автором отстаивается точка зрения о том, что соглашение о делькредере, договор субкомиссии относятся к особенностям договора комиссии как правовой формы посреднической деятельности.

5) Автором предложено ввести понятие «виртуального» посредника физического или юридического лица, предоставляющего зарегистрированный на его имя интернет-ресурс для целей реализации товаров производителей конечным потребителям.

6) Автором предлагается в целях устранения пробельности правового регулирования:

- ввести унифицированную форму соглашения о делькредере, что обеспечит единообразие правоприменения;
- легально закрепить законодательно закрепить порядок защиты прав комиссионера в случае банкротства комитента при наличии встречного однородного требования перед иными кредиторами очереди.

Магистерская работа подготовлена и рассмотрена на кафедре предпринимательского, конкурентного и экологического права Южно-Уральского Государственного Университета.

Положения, нашедшие отражения в магистерской работе отражены в опубликованных научных статьях.

Структура магистерской работы определяется его предметом, целью, задачами и включает введение, три главы, объединяющие восемь параграфов, заключение и библиографический список.





# 1 ПОНЯТИЕ, ГЕНЕЗИС И ВИДЫ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

## 1.1 Понятие и сущность посреднической деятельности

Современный гражданский оборот немислим без участия в нем лиц, способствующих налаживанию экономических связей между производителями товаров и услуг и потребителями. Посредники являются неотъемлемой частью развитого рынка и необходимым условием динамичного развития экономики в целом. Все чаще производители товаров прибегают к помощи сбытовых организаций с целью экономии временных и финансовых ресурсов.

Успешно функционирующая система экономики напрямую связан с характером развития права. Эффективность экономики зависит от качества и действенности законодательства, регулирующего данную сферу общественных отношений. Вместе с тем сегодня многие акты отечественного законодательства отличаются дефектами юридической техники и пробелами правового регулирования.

Правовое регулирование посреднической деятельности как элемента эффективной экономики, на наш взгляд, нуждается в корректировке. Это обусловлено тем, что, несмотря на то, что категория посредничества в самых разных значениях используется в российских нормативно-правовых актах, понятие посредничества остается законодательно неопределенным. Из-за множества существующих понятий и терминов участникам гражданского оборота зачастую трудно разобраться, о каком посредничестве идет речь.

Ситуация осложняется тем, что в кодифицированном акте страны - Гражданском кодексе РФ<sup>1</sup> (далее – ГК РФ) – содержится лишь упоминание о посредниках. Согласно п. 2 ст. 182 ГК РФ «не являются представителями

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс РФ (Часть I) от 12 июня 1994 года № 34-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 34. Ст. 1223.

лица, действующие хотя и в чужих интересах, но от собственного имени (коммерческие посредники, конкурсные управляющие при банкротстве, душеприказчики при наследовании и т.п.), а также лица, уполномоченные на вступление в переговоры относительно возможных в будущем сделок». Следует подчеркнуть, что российским законодателем впервые сделана попытка решения вопроса о соотношении понятий представительства и посредничества. Несмотря на имеющиеся недостатки, на законодательном уровне произведено отграничение рассматриваемых понятий и указан критерий их разграничения: выступление лица от своего или от чужого имени.

В цивилистической науке понятие посредничества, его соотношение с понятием представительства является дискуссионным. Несмотря на указанное в п.2 ст. 182 ГК РФ законодательное разграничение понятий представительства и посредничества, в юридической литературе по-прежнему осуществляются попытки подвести одно указанное понятие под другое или установить их частичное тождество. Вместе с тем подобная позиция представляется неприемлемой, учитывая, что законодатель специально закрепляет на уровне закона различные термины для реализации различных правовых режимов. Это позволяет адекватно регулировать отношения, различающиеся по своей сущности, порождающие различные правовые последствия. Совершенно справедливо высказывание Б.М. Гонгало о том, что «значение терминологии и порядка в цивилистическом «терминологическом хозяйстве» общеизвестно. Думается, что отношение к терминологии должно быть трепетным»<sup>1</sup>. Поэтому необходимо разграничивать гражданско-правовое понятие посредничества не только со смежными гражданско-правовыми категориями, но и с понятием посредничества, используемым в других отраслях права, а также в экономической науке.

---

<sup>1</sup>Гонгало Б.М. Мысли и речи о науке гражданского права // Цивилистические записки: Межвузовский сборник научных трудов. М.: Проспект, 2002. С. 13.

Таким образом, упоминание законодателем о коммерческих посредниках в ГК РФ 1994 года в главе, посвященной представительству, отсутствие легального определения понятия посредничества при его многозначности, наличие в науке противоположных взглядов на суть данного явления сделало актуальными проблемы теоретического и практического характера, связанные с деятельностью посредников.

Не подлежит сомнению, что неясность и многозначность терминов затрудняет их правильное толкование и применение. На практике постоянно возникают вопросы квалификации возникших правоотношений, разграничения одних правовых форм гражданских правоотношений от других, что, в частности, предопределяет необходимость определения понятия посредничества, его разграничения со смежными гражданско-правовыми категориями, в частности, с представительством. При этом, учитывая многоаспектность и многофункциональность термина «посредник» в массиве российских нормативных актов, на наш взгляд, заслуживает поддержки мнение, высказанное В.Ю. Тураниным о том, что «однозначность термина в тексте закона заключается не в единственном его значении, а в одинаковом восприятии и единообразном толковании данной терминоединицы в пределах конкретной отрасли прав (в частности, гражданско-правовой)»<sup>1</sup>.

Н.М. Голованов дает определение посреднической деятельности как установление экономических и правовых отношений между сторонами при участии другого лица. Смысл посреднической деятельности состоит в оказании практических и юридических услуг изготовителям и потребителям в реализации или приобретении ими товаров, в оказании иных услуг, связанных с товарным обращением, либо в осуществлении продаж и закупок товаров за счет средств других лиц с целью получения прибыли<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Туранин В.Ю. Проблемы формирования и функционирования юридической терминологии в гражданском законодательстве РФ: автореф. дис. канд. юрид. наук. Белгород, 2002. С. 5.

<sup>2</sup> Голованов Н.М. Коммерческое право. М.: Проспект, 2012. С. 34.

Наряду с основной функцией – участием в продвижении товара от производителя к потребителю – посредники могут выполнять и дополнительные работы, относящиеся практически ко всем этапам осуществления хозяйственных связей: поиск и предоставление информации о покупателях и продавцах; анализ надежности продавца и платежеспособности покупателя; согласование содержания договоров; получение, хранение и обработку товаров, их страхование.

В изданных на сегодняшний день работах преобладает экономический аспект оценки посреднической деятельности, освещаются в основном вопросы торгового посредничества. Зачастую деятельность по оказанию посреднических сводится лишь к поиску покупателя. В то время как фактически посредник может выполнять функции полноценного отдела продаж, занимающегося сбором и обработкой информации о существующих контрагентах, новых покупателях, организовывать документооборот, осуществлять услуги по приемке товаров, проверке их соответствия по количеству и качеству. Некоторые посреднические организации также имеют собственные складские мощности, что обеспечивает еще большую скорость товародвижения от производителя к конечному покупателю. Возможность производителя передавать свои товары на склад посредника обеспечивает производителю существенную экономию трудовых и финансовых ресурсов. Такие условия позволяют производителю полностью абстрагироваться от процесса сбыта товаров, уделив еще большее внимание процессу производства. Таким образом, качество товаров будет неизменно расти, а в сфере сбытового персонала появятся новые трудовые места для профессиональных посредников, готовых реализовывать товары и оказывать сопутствующие реализации услуги.

Такая тенденция особенно актуальна на сегодняшний день, когда отличительной чертой экономической ситуации начала 21 века является бурный рост одной из самых перспективных, как показывает практика, отраслей экономики – сферы услуг. Кроме того, сфера услуг начинает

приобретать все более профессиональные черты, а именно: с развитием компьютерных технологий появляется все больше программного обеспечения, позволяющего максимально автоматизировать и упростить процесс сбыта товаров, процесс поиска и проверки контрагентов, «ведения сделки под ключ». Помимо прочего, охват отрасли посреднических услуг настолько широк, что начинает включать в себя сопутствующие отрасли, такие как: страхование, инвестирования, финансирование. Однако, отдельным элементом сферы услуг можно обозначить посредническую деятельность, объединяющую в себе различные правовые формы.

Таким образом, динамично развивающаяся сфера профессиональных услуг по сбыту товаров, широкое распространение посреднической деятельности привело к необходимости изучения выбранной мной темы. Кроме того, в последнее десятилетие гражданское законодательство динамично изменяется в направлении регулирования посреднической деятельности, в отечественном гражданском законодательстве появляются новые виды посреднических договоров.

Существует мнение, что законодатель не уделил на сегодняшний момент достаточного внимания вопросам правового регулирования по причине несостоятельности рынка посреднических услуг. По мнению отечественного законодателя, существующая в настоящий момент степень развития посреднических услуг не является достаточной, причем не только в количественном, но и качественном отношении. Однако, такое положение дел может быть связано с недостаточно развитой системой правовых отношений в указанной сфере. Посредническая деятельность часто имеет форму и вид отношения продавца и покупателя ввиду недостаточного правового регулирования фактических отношений производителя и посредника, а также по причине возникающих коллизий закона, связанных с практикой применения договора комиссии как правовой формы посреднической деятельности. Фискальные органы все чаще подвергают пристальному вниманию посреднические организации, проверяют

деятельность таких организаций на предмет соответствия заявленной сущности сделок ее фактическим обстоятельствам. Зачастую, ошибки юридического и бухгалтерского характера могут приводить к существенным разночтениям в понимании юридически значимых действий сбытовых организации.

На сегодняшний день, для экономики РФ помимо низкого уровня культуры рыночных отношений, предрасположенности сторон договора к нарушению обязательств по договору, скудной инфраструктуры рынка услуг, существенных логистических расходов, недостатков организации кредитных отношений, характерно недостаточное правовое регулирование документооборота, используемого при организации посреднической деятельности путем применения различных правовых форм.

Следовательно, возникла необходимость обеспечения единообразием нормативных актов, устранения их противоречий, разночтений, создание единой, логичной схемы регулирования отношений, эффективности функционирования товарных рынков. Необходимо определить наиболее подходящие формы посреднического, складского, транспортного, информационного обслуживания процессов движения товаров от производителя к конечному потребителю.

С целью правового регулирования посреднической деятельности, законодатель определил различные по юридической силе акты, регулирующие права и обязанности профессиональных посредников, определяемые правовым статусом.

Написание магистерской работы по заявленной мной теме представляется мне актуальным еще и по тому, что выделению и четному разграничению отдельных правовых форм посреднической деятельности не уделено достаточного внимания, однако не следует отрицать дальнейшего выделения российским законодателем посреднической деятельности в отдельный нормативно-правовой акт.

Единообразие законодательства в отношении определения различных правовых форм посреднической деятельности состоит в том, что любая посредническая деятельность представляет собой возникновение правовых и экономических отношений между контрагентами при условии наличия третьего лица. Третьим лицом в данном случае выступает комиссионер, агент, поверенный и другие в зависимости от вида договора.

Сущность посреднической деятельности заключается в предложении практических и юридических услуг производителям и потребителям в процессе закупа или сбыта ими товаров, а также в оказании других услуг, непосредственно связанных с реализацией товаров, либо в оказании услуг по продаже и запуску товаров за счет средств третьих лиц для целей извлечения прибыли.

Кроме того, посредники могут оказывать сопутствующие услуги по налаживанию хозяйственных связей, а именно: сбор данных о потребителях и производителях; анализ благонадежности и платежеспособности продавца и покупателя; согласование условий соглашений; получение, ответхранение и страховка товаров.

К основным посредническим договорам относятся:

- 1) договор комиссии;
- 2) договор поручения;
- 3) агентский договор.

Указанные договоры регламентируют правовой механизм деятельности посреднических организаций по запуску и сбыту товара. Сторонами этих договоров являются юридические лица или индивидуальные предприниматели. По типу эти договоры являются возмездными<sup>1</sup>.

В широком смысле, термин «посредничество» имеет значение содействия, направленного на установление согласования в осуществлении юридически значимых действий между сторонами сделки. Хозяйственное

---

<sup>1</sup> Юлдашбаева, Л.А. Правовая природа документарных ценных бумаг: статья. М.:Хозяйство и право. 2013. № 10. С. 4-5.

понимание «посредничества» позволило Т.Е. Магнутовой считать, что термин охватывает общие сферы социальной активности<sup>1</sup>. Данный вывод возможно считать в полной мере обоснованным.

С другой стороны, в широком смысле слова вся «торговля» понимается как «посредничество», то есть деятельность по движению товара от производителя к конечному покупателю. Так складывалось дореволюционное значение термина «торговля». Выделяя объект торгового права, Г.Ф. Шершеневич изучал торговлю как «посредничество со спекулятивной целью»<sup>2</sup>. Посредником же при осуществлении товарного оборота, как основной единицей рынка товаров, является лицо, осуществляющее деятельность между производством и потреблением.

Посредническую деятельность исключительно по запуску и реализации товаров А.Ф. Федоров считал торговлей. Здесь же впервые в российской юридической литературе появляется причина, откуда и для чего существуют посредники в следующем понимании: «Чем больше проведена система разделения труда, результатом чего происходит то, что производитель работает не по заказу потребителя, а «на рынок», тем становится затруднительнее обмен излишков производства осуществлять средствами самих производителей и тем является большая необходимость пользоваться в этом отношении услугами посредников»<sup>3</sup>. Аналогичным же образом автор объясняет появление термина «торговля» в общем его понимании.

В советской литературе периода НЭП торговля понимается как отрасль народного хозяйства, цель которой связывать производителей и покупателей, т.е. фактически осуществлять посреднические функции.

---

<sup>1</sup> Магнутова Т.Е. Правовое регулирование отношений по торговому посредничеству: учебное пособие. М.: Изд-во МГУ, 1988. С. 12.

<sup>2</sup> Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права: учебное пособие. СПб.: Изд-во бр. Башмаковых, 1908. С. 90-92.

<sup>3</sup> Федоров А.Ф. Торговое право: учебное пособие. Одесса: Слав, 1911. С. 3.



Тождественно понимает торговлю и посредническую деятельность Б.И. Путинский, который в основном определяет «посредничество» в указанном выше смысле<sup>1</sup>.

В диссертации А.И. Сидорова считает, что посредники - это юридические и / или физические лица, которые представляют собой единицы рынка, существующие между производителем и потребителем товаров<sup>2</sup>. Посредник на рынке ценных бумаг специалист фондового рынка, который перераспределяет денежные ресурсы общества. Подобное определение подходит неограниченному количеству юридически значимых действий на рынке товаров и услуг.

В.К. Калугин дает определение торговому посреднику<sup>3</sup>. В его понимании это фирма или любое лицо, которое совершает покупку и последующую за ней продажу того же товара, а также осуществляет деятельность по продвижению товара до конечного потребителя.

В 1913 году А.М. Гуляев пишет: «Поверенный не может быть рассматриваем как посредник между своим доверителем и третьим лицом, потому что посредник совершает две сделки на две стороны, в сторону каждого из контрагентов, но контрагентов своих: для посредника каждая сделка своя сделка; для поверенного совершаемая им сделка чужая сделка, окончательные последствия которой возникают не для него и контрагента, а для доверителя и лица, заключившего сделку с поверенным». Посредник характеризуется промежутком между приобретением и последующей продажей товара от своего имени, за свой же счет и на собственный риск.

Основываясь на трудах цивилистов, определим посредничество как деятельность по продвижению товара от производителя к конечному потребителю с целью извлечения прибыли.

---

<sup>1</sup> Путинский Б.И. Коммерческое право России: учебное пособие. М.: Юрайт, 2000. С. 13-15.

<sup>2</sup> Сидорова А.И. Посредническая деятельность на рынке ценных бумаг: учебное пособие. М.: Юристъ, 1999. С. 9.

<sup>3</sup> Калугин В.К. Организационно-экономическое проектирование структур коммерческого посредничества: учебное пособие. СПб.: Магистр, 1996. С. 46.

## 1.2 История развития посреднической деятельности

Изучение развития посреднических отношений и регулирования таких отношений невозможно без освещения исторического аспекта развития предпринимательской деятельности, так как любое «посредничество» имеет своей целью извлечение прибыли. Таким образом, разумным будет утверждение о том, что посредническая деятельность это предпринимательская деятельность.

История зарождения предпринимательства в России уходит своими корнями во времена Киевского и Новгородского княжеств, когда в 882 года было образовано Древнерусское государство. Древнюю Русь состояла из нескольких больших и наиболее развитых городов: Новгород, Киев, Москва, Смоленск, Псков, в которых были сосредоточены основные производства. Товары активно продавались как внутри городов, так и на экспорт. Очень скоро русские купцы стали широко известны во многих странах мира. Однако, велась торгово-предпринимательская деятельность на Руси и в небольших городах. Представителей ее купцов, звероловов, лыкодеров и прочих не выделяли в отдельный класс. Даже бояре и князья имели отношение к предпринимательству. В первом русском своде законов «Русская Правда» с большой юридической тонкостью были разработаны сложные понятия гражданского оборота, была выстроена надежная система защиты предпринимателя<sup>1</sup>. В своде законов четко были определены такие понятия, «как краткосрочный и долгосрочный займы», «торговый кредит», регламентировался порядок взыскания долгов с несостоятельного должника при ликвидации.

Отдельно в эту эпоху стоит упомянуть купцов Строгановых основателей солеваренного дела, которые вели обширнейшую торговлю

---

<sup>1</sup> Олейник О.М. Предпринимательское (хозяйственное) право: учебное пособие. М.: Юристъ, 2003. С.12.

своим товаром с иностранцами. Прославились они к тому же и огромным размахом своей меценатской деятельности. Династия просуществовала в эпоху Ивана Грозного более 500 лет.

К XII-XV вв. (период феодальной раздробленности на Руси) возникло разделение купцов по направлениям. Критерием деления их стали предметы торговли.

Высшую ступень древнерусского предпринимательства составляло церковное купеческое общество св. Иоанна Предтечи. В соответствии с грамотой купеческого общества, «кто хочет в купечество вложиться Ивановское, должен сдать вступительный вклад в размере 50 гривен серебра»<sup>1</sup>.

Впервые в XV-XVII вв. появились нормы закона, которые регулируют отношения купечества по поводу деятельности, направленной на извлечение прибыли. Грамоты и судебники первые древнерусские правовые акты. В это время появилась и устоялась в обществе письменная форма заключения договора. Новгородская и Псковская судные грамоты первые сборники законов, на основании которых договоры разделяли на три вида: доска, устное соглашение, запись. Запись документ рукописный. Копия записи хранилась в архиве Троицкого собора. Доска рукописный простой документ. Устное соглашение подразумевало обязательное наличие свидетелей такого соглашения. В это время появились законодательные акты: Торговый устав (1653 г.), Новоторговый устав (1667 г.), Соборное Уложение (1649 г.), а также нотариальная сделка<sup>2</sup>.

Петр I начал унификацию законодательства на соответствие европейским нормам. Он создаются условия для развития древнерусского предпринимательства. Петр I сделал это для того, чтобы мелкие торговцы и производители объединили свои финансовые активы и занялись

---

<sup>1</sup> Краснов Ю.К. История государства и права в России: учебное пособие. М.: Российское педагогическое агентство, 1997. С. 57.

<sup>2</sup> Жуков Е.М. Советская историческая энциклопедия: учебное пособие. М.: Советская энциклопедия, 1965. С. 130.

производством в более крупном масштабе. Правление помогало создавать компании, оказывало им финансовую помощь, освобождало от повинностей. Однако, оказывая помощь, правительство жестко контролировало целевое использование средств. Правительственный Третейский суд разрешал споры, вытекающие из публичных отношений<sup>1</sup>.

С приходом на престол Екатерины II была отменена необходимость получать «разрешительные указы» для открытия предприятия и его устройства. В первой половине XVIII века купечество объединялось в посадское сословие новую организационно-правовую форму купцов, в которой состояли промышленники-производители, средние купцы, крупные купцы, представители банковского дела, ростовщики.

В 1785 году была принята Жалованная грамота. В крупных городах появились гильдии купцов, обладающие особыми привилегиями. В соответствии с грамотой купцы разделялись на гильдии: первая купцы, имеющие капитал 10 тыс., вторая купцы, имеющие капитал от 5 тыс. до 10 тыс., третья купцы с капиталом от 1 тыс. до 5 тыс.

С 1863 года в купеческое сословие могли войти представители любого из сословий. В купечество перешли крестьяне, а крестьяне купцы как сословие исчезли совсем, соединившись с гильдейским купечеством<sup>2</sup>.

В период правления Екатерины II предпринимательство по-прежнему развивалось стремительно. Она отменила ставшиеся запреты, объявила войну монополиям и ввела практически полную свободу действий для торговой деятельности.

Развитие древнерусского индивидуального предпринимательства среди крестьян выразилось в том, что им разрешили выкупать лицензионные свидетельства. Позже крестьянам разрешено стало торговать в лавках, иметь склады для хранения и вести оптовую торговлю.

---

<sup>1</sup> Краснов Ю.К. История государства и права в России. С. 158.

<sup>2</sup> Жуков Е.М. Советская историческая энциклопедия. С. 182-184.

Реформы Александра II называют «золотым веком российского предпринимательства». После отмены крепостного права, крестьяне получили возможность заниматься предпринимательством. Это были великие времена для древнерусского предпринимательства. С 1802 по 1881 гг. фабрик стало больше в 13 раз, численность квалифицированных рабочих увеличилась в 8 раз<sup>1</sup>.

Торгового уложения все еще не имеет основы. В 1814 году был создан проект уложения, за основу которого был взят французский торговый устав. Торговый устав 1887 и 1893 гг. не имел полного юридического содержания.

«Русское чудо» назывался период в русском правотворчестве с 1907 по 1917 гг., когда было разрушена община и создан первый Крестьянский банк.

В конце 80-х годов Россия встала на путь реформирования законодательства в сфере торговли и посредничества это новый советский период.

Появилось понятие «индивидуальный предприниматель», которое имело негативную окраску. После национализации, предприятия перешли в собственность государства. Частное предпринимательство и посредническая деятельность определялась строжайшими государственными рамками<sup>2</sup>.

Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» был принят весной 1987 года<sup>3</sup>. Этот Закон разрешал индивидуальную трудовую деятельность в отрасли промыслов, бытового обслуживания, других видах предпринимательской и посреднической деятельности, основанной на труде граждан и членов их семей. Такую деятельность удостоверял патент.

Происходит формирование предпринимательского законодательства, посредничества, регистрации, лицензирования и т.д.

---

<sup>1</sup> Краснов Ю.К. История государства и права в России. С. 160.

<sup>2</sup> Александров, Н.Г. Законность и правоотношения в советском обществе: учебник. М.: Юрист, 1955. С. 114.

<sup>3</sup> Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» от 19 ноября 1986 года № 456 // Ведомости ВС РСФСР. 1986. № 47. Ст. 964.

Среди основополагающих правовых актов РСФСР, а позднее РФ, регулировавших отношения в сфере предпринимательства следует назвать законы «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 года<sup>1</sup>, Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 года<sup>2</sup>, Закон «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 26 июня 1991 года<sup>3</sup>, Закон «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» от 3 июля 1991 года<sup>4</sup>, Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 июля 1991 года<sup>5</sup>, Закон «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27 декабря 1991 года<sup>6</sup>, а также законы об отдельных видах налогов, принятые в 1991-1992 гг. В Законе РСФСР «О собственности в РСФСР»<sup>7</sup> ст. 1966 было зафиксировано право собственника при осуществлении предпринимательской деятельности на заключение договоров с гражданами об использовании их труда.

Российское законодательство отличалось плохим уровнем юридической техники. Основополагающие доктринальные положения были упущены из вида законотворца. Вместе с тем в нем были сжато выделены необходимые основы для развития предпринимательства путем создания юридических лиц.

---

<sup>1</sup> Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 года № 445-1 // Ведомости ВС РСФСР. 1990. № 30. Ст. 418.

<sup>2</sup> Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 года №948-1 // Ведомости ВС РСФСР. 1991. № 16. Ст. 499.

<sup>3</sup> Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 26 июня 1991 года №1488-1 // Ведомости ВС РСФСР. 1991. № 29. Ст. 1005.

<sup>4</sup> Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» от 3 июля 1991 года №1531-1 // Ведомости ВС РСФСР. 1991. № 27. Ст. 927.

<sup>5</sup> Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 июля 1991 года № 1545-1 // Ведомости РСФСР. 1991. № 29. Ст.1008.

<sup>6</sup> Закон РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27 декабря 1991 года № 2118-1 // Ведомости СНД. 1992. № 11. Ст.527.

<sup>7</sup> Закон РСФСР «О собственности в РСФСР» от 24 декабря 1990 года № 443-1 // Ведомости ВС РСФСР. 1990. № 30. Ст. 416.

В статье 2 Закона РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 года субъектом предпринимательства называли граждан РСФСР, не ограниченных в установленном законом порядке в своей дееспособности; граждан иностранных государств и лиц без гражданства в пределах полномочий, установленных законодательством РСФСР; объединения граждан коллективных предпринимателей (партнеров).

Несовершенство российского законодательства в первой половине 90х гг. ограничивало и затрудняло возникновение индивидуальных предпринимателей, правовое положение которых оставалось неопределенным. Ситуация изменилась после 01 января 1995 года даты введения в действие части первой Гражданского Кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 года<sup>1</sup>. С этого момента началось развитие индивидуального предпринимательства в современной России.

### 1.3 Правовые формы посреднической деятельности

Для изучения правовых форм посреднической деятельности обратимся к нормативно-правовой базе посреднической деятельности, сформированной в Гражданском Кодексе Российской Федерации, Правилах торговли и к другим нормативно - правовым документам и актам.

Гражданский Кодекс РФ дает общее определение посреднической деятельности, в то время как права и обязанности посредников, их ответственность и вознаграждение, заключение и прекращение договоров выделяются законодателем в отдельных статьях ГК РФ в зависимости от правовой формы организации деятельности.

В соответствии с действующим законодательством коммерческим представителем признаётся лицо, постоянно и самостоятельно

---

<sup>1</sup> Федеральный Закон «О введении в действие Гражданский Кодекс Российской Федерации» от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ // СЗ РФ 1994. № 32. Ст. 3301.

представительствующее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности. Такими представителями могут быть коммерческие юридические лица, созданные в установленном порядке, а также индивидуальные предприниматели. Как правило, коммерческие представители совершают от имени предпринимателей сделки в определённой области, в которой они обладают более квалифицированными знаниями, специальной информацией, деловыми связями и т.д.

Главы 49, 51, 52, Гражданского Кодекса РФ рассматривают поручительские, комиссионные, агентские договоры между сторонами посреднических сделок. Главы содержат статьи, в которых изложены понятие и сущность договоров, вознаграждение представителей и их ответственность, требования, предъявляемые к исполнению договоров комиссии, поручения, агентирования. Поверенный, комиссионер и агент имеют право на вознаграждения, в случае если они выполнили все условия договора в надлежащем качестве. В их обязанности входит исполнять данное им поручения, сообщать о ходе исполнения поручения, после исполнения обязанностей по договору они обязаны вернуть доверенность лицам выдавшим её. На практике же, получение вознаграждения возможно в некоторых случаях, когда поручение исполнено, но сделка не была совершена фактически по причине отказа от совершения сделки самим комитентом, принципалом или доверителем в зависимости от вида договора. Также последние могут требовать уплаты возмещения понесённых ими при исполнении поручения затрат от сторон договора в равных долях, если иное не предусмотрено соглашениями между ними. Поверенный, комиссионер, агент обязаны сохранять в тайне ставшие им известными сведения о торговых сделках и после исполнения данного им поручения, даже если в договоре нет прямого указания на условие о сохранении в тайне коммерческой информации.



Договоры поручения, комиссии, агентирования имеют письменную форму. Не возможно квалифицировать договор как посреднический в случае, если таковой был заключен устно, а способом доказывания сторона выбирает свидетельские показания. Договоры могут быть в любой момент по усмотрению каждой из сторон расторгнуты в одностороннем порядке. Прекращение договора возможно в силу различных юридических факторов, как зависящих, так и не зависящих от воли участвующих в договоре сторон. Действие договора может быть прекращено в результате смерти одной из сторон, или потому, что стороны перестали доверять друг другу, или потому, что цель договора оказалась недостижимой и прочее<sup>1</sup>.

Исходя из определения посреднической деятельности, посредников можно разделить на несколько основных видов по характеру подчиненности:

- зависимых (по отношению к производству);
- независимых;
- формально независимых<sup>2</sup>.

Независимые посредники (юридические лица, физические лица, индивидуальные предприниматели) выполняют юридически значимые действия на свой риск, за свой счет и от своего имени. Для производителя они являются покупателями товаров по договорам купли продажи. Они приобретают право собственности на товар и далее реализуют.

Законодатель различает:

- оптовых посредников с полного цикла, которые оказывают услугу по хранению товаров, кредитованию его, доставке, а также дальнейшему обслуживанию. Они проводят операции с ассортиментом товаров, передаваемых по договору;

- оптовых посредников ограниченного цикла, которые могут предоставить покупателю ограниченный перечень сопутствующих услуг.

---

<sup>1</sup> Зивс С.Л. Источники права: учебное пособие. М.: Юрист, 2009. С. 32.

<sup>2</sup> Скороходов, С.В. Договор комиссии в законодательстве РФ и практика его применения в предпринимательской деятельности: дис. Томск: Гарант. 2003. С. 15-16.

Независимые посредники представляют собой основу оптовой посреднической структур, так как на них сконцентрировано большое количество розничных производителей. Они имеют широкий спектр услуг и действий с товарами это, в основном, дилеры, дистрибьюторы, оптовые предприятия, торговые дома и прочие.

Формально независимые посредники появились из-за желания производителя включать их в сбытовой цикл через заключение посреднических договоров, таких как:

- договор-поручение, заключаемый с торговыми агентами;
- договор комиссии;
- договор посредничества.

Зависимые посредники по своей правовой природе агенты по сбыту. Они осуществляют деятельность на основании срочных и бессрочных договоров; не имеют права собственности на товары, финансовый результат их деятельности комиссионное вознаграждение<sup>1</sup>.

Брокеры физические или юридические лица, осуществляющие деятельность по поиску заинтересованных производителей и покупателей. Они не принимают участие в сделке, ставя перед собой цель по поиску конечного покупателя для товаров производителя (продавца) или продавца по отношению к покупателю. Их задача состоит в содействии подписанию договора между сторонами.

Закупочные организации это самостоятельные предприятия. Финансовый результат их деятельности выражается в процентах и бонусах от сделок. Их деятельность по своей сути напоминает деятельность брокеров.

Выделяют несколько видов зависимых посредников:

- промышленные агенты специализированные предприятия, которые осуществляют деятельность с взаимозаменяемыми по ассортименту, либо

---

<sup>1</sup>Анисимов А.Л. Коллективный договор как средство укрепления трудовых отношений и социального партнерства: учебное пособие. М.: Сигма. 2007.С. 20-31.

дополняемыми товарами. Они имеют исключительное право на реализации товаров на определенно установленной территории;

- агенты по сбыту юридические или физические лица, которые реализуют весь спектр услуг по продаже всего ассортиментного ряда товара производителя;

- торговые агенты физические или юридические лица, выступающие как представители производителей и покупателей. Они получают агентское вознаграждение по трудовому соглашению.

Выделяют также группы агентов по торговле:

- представители производителей;
- дистрибьюторы;
- агенты.

Отдельная категория посредников комиссионеры, действующие на основании договоров комиссии.

Собственник товара по договору комиссии комитент, который поручает комиссионеру совершение сделки от своего имени и за счет.

На товарном рынке комиссионеры осуществляют деятельность в качестве продавцов товара производителя перед третьими лицами. Однако, на них нет ответственности за надлежащее исполнение условий контракта третьим лицом<sup>1</sup>. Таким образом, основные риски по сделке несет производитель комитент. Комиссионер же обязан во исполнении данного его поручения проявлять должную осмотрительность при выборе покупателя товара комитента. Следует также отметить момент «незащищенности» в данной правовой форме комитента как косвенного участника сделки по купле-продаже. В то время как на практике комиссионер получает вознаграждение от комитента независимо от исполнения обязательства третьим лицом по общему правилу. В таком случае, с целью удержания

---

<sup>1</sup> Гранат Н.Л. Источники права: учебное пособие. М.: Юрист. 2006. С. 11.

комиссионного вознаграждения комитенту приходится доказать, что в действиях комиссионера была проявлена неосмотрительности.

Законодатель выделяет отдельный вид комиссионера консигнатор – это оптовый продавец, получающий от комитента товар на собственный склад. Консигнатор, также как комитент, реализует товар от своего имени и за счет комитента. Деятельность консигнатора представляет собой отдельный вид договора комиссии, который используется чаще при заключении внешнеторговых контрактов. Отличительной особенностью договора консигнации является то, что товар, не проданный в установленный срок, возвращается производителю. Так, по договорам консигнации на товарный рынок РФ поступают большая часть товаров иностранного производства.

Маклеры это дистрибьюторы системного типа, которые регулярно ведут деятельность, которая связана со сбытом или закупом крупногабаритных товаров, транспортировка которых требует больших затрат.

Отдельно на практике выделяют физических лиц, неофициальных посредников, пользующихся личными связями в различных сферах. Они работают от своего имени и опираются на репутацию и личные отношения, не несут материальных затрат. Недостаточная правовая защищенность неофициальных посредников – физических лиц, отсутствие четкого поручения и механизма отслеживания исполнения данных им поручений делает посредников такого рода самыми незащищенными. Порядок получения ими комиссионного вознаграждения на практике также редко регламентирован и закреплён документально. В основном, такие договоры носят характер устной сделки, а значит не имеют правовых последствий в контексте полноценного договора комиссии.

В настоящее время появился еще один вид «виртуальные» посредники, использующие глобальную сеть Интернет. Производитель или покупатель публикует в сети адрес своего интернет сайта, на котором содержится

информация о продаже товаров<sup>1</sup>. К их числу также относятся многочисленные торговые площадки и доски объявлений. По средствам предоставленных ими виртуальных площадок производители и покупатели имеют возможность совершать сделки. По существу, «виртуальных» посредников можно назвать комиссионерами. Однако, ввиду отсутствия четкой регламентации характера деятельности, экономическую выгоду последние извлекают путем предоставления платного доступа к площадкам, либо путем взимания платы за размещение информации на своем ресурсе. Договоры, в большинстве, заключаются в виде договоров на оказание услуг по размещению информации на портале, либо на оказание услуг по доступу. В то время как, понимая сущность их деятельности, «виртуальные» посредники теряют выгоду в виде комиссионных вознаграждений за совершенные на принадлежащих им площадках сделках.

При выделении правовых форм посреднической деятельности определяющими факторами являются:

1) сторона, от имени которой действует посредник (в своем лице или от имени поручителя), то есть у кого в результате сделки будут возникать обязательства;

2) за чей счет действует сторона, то есть на кого будут относиться возможные доходы и расходы, возникающие в процессе исполнения поручения.

В зависимости от правовой формы посреднической сделки, посредников можно разделить по степени открытости коммерческой информации:

- 1) информация доступна третьему лицу;
- 2) информация не доступна третьему лицу.

---

<sup>1</sup> Скороходов, С.В. Договор комиссии по законодательству Российской Федерации и практика его применения в предпринимательской деятельности: дис. Томск: Юристъ. 2003. С. 34.

Подобная информация представляет собой основу экономической выгоды посредника. К ней могут быть отнесены следующие сведения:

- информация о производителе – наименование;
- сведения об исходной цене производителя;
- сведения о тарифах на транспортировку;
- сведения о предоставляемых объемах и скидках производителя.

На практике, посредники получают вознаграждение путем проявления и использования профессиональных знаний и навыков в процессе ведения переговоров, установления максимально привлекательных для них цен на реализуемые товары, снижения уровня затрат на транспортировку, складирование и прочие расходы. Таким образом, для посредников реализуется их экономическая выгода. В случае полной открытости указанной коммерческой информации для третьих лиц возникает вероятность исключения из цепочки товарного движения посредника, заключения прямого договора купли-продажи между производителем и конечным покупателем.

В практике иностранных государств законодатели определяют такие правовые формы посреднической деятельности как:

- 1) дилерские сделки, в которых посредник осуществляет деятельность за свой счет и от своего имени;
- 2) комиссионные сделки, в которых посредник осуществляет от своего имени, за чужой счет;
- 3) исполнения по договорам поручения, агентские договоры, в которых посредник действует от чужого имени и за чужой счет.

Кроме того, классификация посреднических отношений в мировой практике позволяют выделять такие правовые формы посреднических отношений как:

- торговые организации (дилеры);
- организации комиссионной деятельности;
- торговые агенты (брокеры).

Торговые организации проводят дилерские сделки по перепродаже товаров, которые осуществляются посредниками от своего имени, за свой счет. Такие сделки имеют форму договора купли-продажи. При этом торговая организация-посредник выступает как стороной в договоре на закуп товара, так и последующую продажу. Важно отметить, что в момент между закупом и сбытом товара, посредник неделен правом собственности на товар<sup>1</sup>.

Приведенная классификация имеет условный характер. На практике большинство организаций осуществляют две или более, а зачастую и все виды дилерской деятельности<sup>2</sup>.

Торговые дома представляют собой многопрофильные организации, осуществляющие деятельность в сфере торгового посредничества. Нередко такие организации занимаются и производственной деятельностью, связанной с переработкой реализуемых товаров.

Экспортные организации в посреднической деятельности выступают в роли дилеров. Они закупают за свой счет товары на внутреннем рынке, которые в последующем реализуют на экспорт<sup>3</sup>.

Иностранные организации дилеры, которые приобретают за свой счет товары, а затем реализуют их оптовым и розничным продавцам. Они создают на складах товарные запасы, которые имеют возможность незамедлительно реализовывать на внутренний рынок.

Дистрибьюторы (от англ. distributor — распределитель) осуществляют деятельность по продаже определенных товаров, согласованные в соглашениях. определенных в дилерских соглашениях<sup>4</sup>. У таких организаций есть исключительные права на закупку и последующий сбыт от своего

---

<sup>1</sup> Юлдашбаева Л.А. Посредническая деятельность: статья. М.: Хозяйство и право. 2011. № 13. С. 14-15.

<sup>2</sup> Богдановская Н.Ю. Прецедентное право: учебник. М.: СТАТУТ. 2007. С.33.

<sup>3</sup> Эйбушитц П. К проектам постановлений «О договора комиссии» и «О торговых агентах»: статья. М.: Вестник промышленности, торговли и транспорта. 2001. № 12. С. 11-12.

<sup>4</sup> Алешина А.В. Международное частное право: учеб.-метод. пособие. Одесса: Гарант. 2007. С. 126.

имени, за свой счет определенной номенклатуры товаров или услуг на согласованных территориальных рынках.

Стокисты (от англ. stock(s) — запас(ы)) — дилерские организации, которые осуществляют экспортно-импортные сделки на основе специального договора о консигнационном складе. Такой договор заключается в дополнение к основному дилерскому договору о предоставлении исключительного права на продажу.

Брокеры (простые посредники) торговые организации или физические лица, деятельность которых заключается в поиске заинтересованных друг в друге продавцов и покупателей. Брокеры не принимают участие в сделках. Им предоставлены специальные полномочия по заключению каждого отдельного договора купли-продажи. Деятельность брокеров строго ограничена отдельными полномочиями.

Крупные брокерские организации сотрудничают с банками в кредитовании покупателя, в некоторых случаях выступают в роли кредиторов, принимая ручательство за исполнение сделки.

Российская Федерация прибегает к услугам брокерских организации по экспорту лесных товаров в иностранные государства.

С брокерами могут заключаться соглашения, расширяющие их обязательства. К таковым относятся, например, кредитование торговых операций и гарантирование платежеспособности покупателей (договоры делькредере или договоры доверительности).

К внешнеторговым операциям часто привлекаются посредники, которые по соглашениям берут на себя обязательства исследовать рынки, проводить рекламные кампании, формировать в деловых кругах благоприятное мнение об экспортерах, информировать экспортеров о международных торгах, возможностях предстоящих закупок, подыскивать



покупателей и организовывать с ними деловые встречи, содействуя при этом в заключении контрактов<sup>1</sup>.

В качестве таких посредников стараются подобрать авторитетные фирмы или лиц, пользующихся уважением в деловых кругах, достаточно компетентных в торговле определенными товарами. Таким посредникам чаще всего не приходится вкладывать больших средств в свою деятельность, хотя вознаграждение они могут получать достаточно весомое.

Поверенные это продавцы или покупатели являются доверителями. Доверители привлекают фирмы, организации и отдельных лиц поверенных к совершению сделок от имени и за счет доверителей. Такая практика широко распространена в странах континентальной Европы.

В специальной литературе и в коммерческой практике поверенных часто называют представителями.

Агенты-представители организуют деловые контакты доверителей (принципалов) с импортерами товаров, с правительственными и другими организациями, от которых зависят решения о размещении заказов.

Агенты-поверенные работают с доверителем (принципалом) на основании договора поручения, согласно которому поверенный получает право заключать сделки и принимать другие обязательства от имени и за счет доверителя. Итак, когда заключается договор поручения, представители переходят в разряд поверенных.

При заключении с поверенными договоров поручения оформляется доверенность — документ, в котором фиксируются полномочия представителя совершать сделки или иные правомерные действия от имени другого лица (доверителя). Доверенность служит средством реализации договора представителя: действия представителя на основании доверенности создают права и обязанности непосредственно для доверителя. Доверенность выдается в письменной форме. Как правило, максимальный срок ее действия

---

<sup>1</sup> Витушко В.А. Курс гражданского права: учебник Т. 1. Минск.: БГЭУ, 2001. С. 19.

три года; если срок не указан в самой доверенности, то она сохраняет силу в течение одного года со дня ее совершения.

Существенной частью договора поручения является подробное изложение полномочий поверенного по коммерческим и техническим условиям сделок.

Доверители исполняют подписанные поверенными контракты (так высока степень доверия), возмещают понесенные поверенными затраты и, конечно, выплачивают вознаграждение, тем самым оценивая компетентность и оперативность посредников.

Законодательством ряда стран (ФРГ, Швейцария, Австрия, Лихтенштейн) права поверенных строго охраняются. Например, они имеют право на получение вознаграждения и по тем сделкам, которые доверители самостоятельно заключили с партнерами, но поверенные ранее подписывали для доверителей контракты с этими же партнерами.

## 2 ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА КОМИССИИ КАК ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 2.1 Понятие и признаки договора комиссии

ГК РФ дает определение понятию «договор комиссии» это гражданско-правовой договор, сущность которого определяется соблюдением следующих условий:

- 1) комиссионер исполняет от своего имени поручение комитента;
- 2) под исполнением поручения понимается юридически значимое действие, а именно заключение договора;
- 3) договор комиссии возмездный договор, экономическая выгода которого состоит в получении комиссионером вознаграждения;
- 4) комиссионер приобретает права и обязанности по сделке, заключенной им от своего имени.

Таким образом, предмет договора комиссии представляет собой сделку, в которой одна из сторон комиссионер, действуя за счет комитента, совершает юридически значимые действия от своего имени, приобретает права и обязанности в последующих сделках с третьими лицами. Это отличает договор комиссии от других основных договоров посреднической деятельности договора поручения и агентского договора, так как последние в некоторых случаях являются прямым представительством. В то время как комиссия осуществляется на основании косвенного представительства. Следует отметить, что комиссионер совершает далеко не весь спектр юридически значимых действий.

Условия исполнения, прекращения и степени наступления ответственности также существенно отличаются в договоре комиссии по отношению к прочим посредническим договорам.

В зарубежной практике нередко сходные черты указанных договором расцениваются как их тождественность. Например, ст. 94 Торгового кодекса Франции<sup>1</sup> трактует понимание понятия «комиссионер» как одного из видов поверенных, а сам договор комиссии определяет в качестве вида договора поручения.

Договор комиссии представляет собой возмездный договор торгового посредничества на совершение юридически значимых действий по реализации не принадлежащего отчуждателю имущества. В общем понимании сущности договора комиссии можно выделить суть участия профессионального комиссионера, которая состоит в том, чтобы снять с производителя все функции продавца товара, а именно: поиск новых контрагентов, проверка их благонадежности, оформление и исполнение заключенных контрактов и прочие функции. Необходимость такого рода посредничества в некоторых сферах экономической деятельности очевидна. К таким сферам прежде всего относится внешнеторговая деятельность<sup>2</sup>.

В соответствии со ст. 990 ГК РФ 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.

Отличительной чертой договора комиссии от договора поручения является то, что комиссионер становится стороной по договору с третьим лицом, приобретает права и обязанности по сделке, которые после передает комитенту<sup>3</sup>. Иными словами, отчуждатель не становится стороной сделки, заключенной комиссионером. Общность же названных договоров посредничества состоит главным образом в том, что посредники осуществляют деятельность в интересах и по поручению. По договору

---

<sup>1</sup> Иванов А.В. История государства и права зарубежных стран. М.: Норма, 2009. С. 45.

<sup>2</sup> Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров: учебное пособие. М.: БЕК, 1998. С. 76-77.

<sup>3</sup> Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России: учебное пособие. М.: Юристъ, 2001. С. 123.

поручения поверенный действует не от своего имени. Зачастую он представляет интересы по доверенности или имеет иные полномочия на совершение сделки, участником по которой является доверитель. В то время как комиссионер не именуется комитента в договоре и выступает от своего имени. Потому права и обязанности по договору возникают у комиссионера. Следовательно, споры, вытекающие из исполнения условий договора комиссии, комиссионер разрешает с третьим лицом.

Предмет договора комиссии также существенно отличается от предмета договора прочих договоров посреднической деятельности, в частности договора поручения. Объект договора это сделка, например, сделка по купле-продаже имущества. Объект поручения различные «юридически значимые действия», не обязательно сделки<sup>1</sup>.

Кроме того, отличие договора комиссии в его обязательном возмездном характере. Тогда как поручение имеет возмездный характер в соответствии со специальным указанием закона, нормативно-правового акта или контракта. Таковой характер договора комиссии полностью исключает личный и доверительный порядок. Это означает, что комиссионер не имеет права в одностороннем порядке выразить отказ в исполнении договора. Смерть комитента или ликвидация юридического лица не прекращает договор.

Развитие экономики подразумевает широкое использование видов договоров комиссии как одного из основных посреднических договоров. с

Таким образом, комиссионные сделки по продаже товаров могут заключаться:

- на продажу указанных товаров на определенной территории в определенный период времени или без;
- с соглашением об «уникальности» реализуемого права на заключение сделок или без него;

---

<sup>1</sup> Ансон В.В. Договорное право: учебное пособие. М: Юридическая литература, 1984. С. 373.

- с установлением ограничения на ассортимент товаров, которые реализуются по данному договору, и т.д.

На практике во внешней торговле комиссионер получает от комитента эксклюзивное право реализации товаров производителя на согласованной территории в установленный период. Как правило в такой ситуации комитент согласовывает с комиссионером условие о запрете на реализацию указанного ассортимента товаров другими возможными посредниками. Такое право может быть представлено комиссионеру в порядке его приоритетности то есть: комиссионер имеет первичное право на реализацию товара производителя комитента, а возможные иные посредники вторичное. В данном случае третьи лица будут иметь возможность реализовывать товар только в случае, если от такой возможности отказывается комиссионер.

Особенности различных договоров комиссии устанавливаются в соответствии со ст. 990 ГК РФ и на них распространяются общие правила. Например, биржевым законодательством установлены отличительные черты продажи товаров на биржах. здесь комиссионеры брокеры. Их деятельность осуществляется на основании законных актов о страховании и профессиональных участниках рынка ценных бумаг<sup>1</sup>.

Подзаконными актами традиционно устанавливаются специальные правила розничной комиссионной торговли предметами потребления. Такие правила регулируют отношения профессиональных предпринимателей-комиссионеров с гражданами-потребителями и потому должны соответствовать не только общим положениям ГК РФ о договоре комиссии, но и законодательству о защите прав потребителей. Кроме того, в этих отношениях договор комиссии может приобретать свойства публичного договора. Он оформляется квитанцией или иным документом, разрабатываемым продавцом-комиссионером, который фиксирует продажную цену вещи и размер вознаграждения комиссионера (в процентах от цены реализации товара). Комиссионер вправе до трех раз производить

---

<sup>1</sup> Толстой Ю.К. Гражданское право: учебное пособие. М.: ТЕИС, 2004. С. 324.

уценку вещи, если она не реализована, по согласованию с комитентом либо самостоятельно (если это предусмотрено договором), после чего комитент вправе забрать нереализованный товар, возместив комиссионеру расходы по его хранению.

В обратном случае, при увеличении цены товара, действует иное правило. В случае, если комиссионеру удастся продать товар на других, более выгодных условиях, дополнительная наценка не является экономической выгодой комиссионера. Иными словами, комиссионер обязан продать товар по той цене, по которой он его купил. В том же случае, если, действуя в интересах комиссионера, он продает его дороже, дополнительная прибыль передается комиссионером комитенту. В отдельных случаях, договором комиссии может быть предусмотрено дополнительное комиссионное вознаграждение за продажу товара по более высокой цене. Однако, это имеет форму вознаграждения, но не наценки на товар.

Особым видом рассматриваемых отношений является договор субкомиссии, который комиссионер вправе заключить с другим лицом субкомиссионером в целях исполнения данного ему комитентом поручения (п. 1 ст. 994 ГК РФ). По существу, речь идет о частном случае возложения исполнения обязательства на третье лицо (п. 1 ст. 313 ГК РФ). Поскольку договор комиссии не носит личного характера, его исполнение по общему правилу может возлагаться на субкомиссионера, если только сам договор не содержит прямого запрета на этот счет. При этом ответственным за исполнение договора перед комитентом все равно остается комиссионер, а комитент без его согласия не вправе вступать в отношения с субкомиссионером (если только такая возможность прямо не предусмотрена договором комиссии). По отношению к субкомиссионеру комиссионер выступает в роли комитента, приобретая соответствующие права и обязанности по заключенным им сделкам.

Под срок действия договора комиссии понимается период времени, в течение которого действуют условия договора и исполняются

предусмотренные в нем обязательства сторон (ст. 425 ГК РФ). За пределами данного срока договор не порождает прав и обязанностей. Исключение составляют неисполненные обязательства комитента по выплате комиссионеру комиссионного вознаграждения.

Начало срока действия договора в силу закона всегда определяется моментом его заключения (п. 1 ст. 425 ГК РФ). С этого момента у сторон возникают обязательства и начинают действовать условия договора. Норма п. 1 ст. 425 ГК РФ императивна, следовательно, стороны не вправе по своей воле изменить начало срока действия договора комиссии.

Окончание срока действия договора стороны могут определить по своему усмотрению с учетом ст. ст. 190 - 194 ГК РФ.

Согласование условия о сроке действия договора комиссии устанавливается согласно п. 2 ст. 990 ГК РФ: стороны вправе заключить договор комиссии без указания срока его действия. Однако в некоторых случаях комитенту и комиссионеру выгодно установить этот срок. Например, если они хотят ограничить свои отношения по договору определенным периодом времени или планируют согласовать условие о том, что окончание срока действия договора влечет прекращение обязательств сторон по нему (п. 3 ст. 425 ГК РФ). Кроме того, комитент может быть заинтересован в согласовании срока действия договора, чтобы исключить возможность комиссионера в любой момент отказаться от его исполнения по п. 1 ст. 1004 ГК РФ<sup>1</sup>.

Для надлежащего согласования данного условия необходимо:

- определить срок действия договора одним из надлежащих способов;
- предусмотреть (при необходимости) прекращение обязательств с истечением срока действия договора;

---

<sup>1</sup>Сарбаш, С.В. Право удержания как способ обеспечения исполнения обязательств: учебник. М.: Статут, 2008. С. 74.



- установить (при необходимости) применение условий договора к отношениям сторон, возникшим до его заключения<sup>1</sup>.

Следует иметь в виду, что, если срок действия договора будет установлен (п. 2 ст. 990 ГК РФ) и комиссионер не совершит порученные ему сделки в пределах этого срока, комитент не сможет потребовать от него исполнения поручения за пределами срока действия договора.

Если срок действия договора комиссии не определен, в этом случае, в силу абз. 2 п. 3 ст. 425 ГК РФ, договор продолжает действовать до установленного в нем момента окончания исполнения сторонами обязательств. Для договора комиссии таким моментом может быть момент совершения комиссионером порученной ему сделки (п. 1 ст. 990 ГК РФ) или уплаты ему вознаграждения (п. 1 ст. 991 ГК РФ).

Если момент исполнения обязательств не наступил, ни одна из сторон не вправе будет ссылаться на неисполнение договора другой стороной и предъявлять какие-либо требования в связи с этим. В частности, комитент, передавший комиссионеру свое имущество для реализации, не сможет потребовать уплаты стоимости этого имущества, если оно еще не было реализовано комиссионером.

Кроме того, если срок действия договора не установлен, комиссионер вправе будет отказаться от его исполнения, уведомив об этом комитента в соответствии с п. 1 ст. 1004 ГК РФ.

Следует учитывать, что, если срок действия договора не установлен, однако в его текст включен раздел под названием «Срок действия договора», в котором указан срок совершения сделок, суд может истолковать это как намерение сторон ограничить срок действия договора сроком исполнения обязательств.

## 2.2 Правовое регулирование и соглашение о делькредере

---

<sup>1</sup> Алексеев С.С. Общая теория права: учебник. М.: Юридическая литература, 2002. С.97.

В общем смысле понятия, гражданско-правовой договор представляет собой наиболее распространенный вид юридических факторов. В качестве основания возникновения широкого спектра гражданских прав и обязанностей (правоотношений) договор закреплен в особом подразделе раздела III ГК РФ.

Гражданско-правовой договор является многопонятийной гражданско-правовой категорией. В законодательстве и в науке гражданского права термин «договор» по мнению В.В. Витрянского употребляется в трех различных смыслах:

- как основание возникновения правоотношения (договор-сделка);
- как само правоотношение, возникшее из этого основания (договор-правоотношение);
- как форма существования правоотношения (договор-документ)<sup>1</sup>.

ГК РФ дает следующее определение этого понятия: «Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав или обязанностей». (2, ст. 420, п.1)

М.И. Брагинский считает, что данное определение полностью соответствует нормам о двух- или многосторонних сделках ст. 153 и 154<sup>2</sup>. Так как договор является двух или многосторонней сделкой, «так как всякая гражданско-правовая сделка либо устанавливает, либо изменяет, либо прекращает гражданские права и обязанности» (3, ст. 420). Вследствие этого к договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках, предусмотренные гл. 9 ГК РФ.

Гражданско-правовые договоры порождают, изменяют или прекращают соответствующие имущественные правоотношения, и как любые сделки представляют собой волевые акт, обладающий специфическими особенностями:

---

<sup>1</sup>Брагинский, М.И. Договорное право: учебное пособие. М.: СТАТУТ. 2000. С. 74.

<sup>2</sup>Брагинский, М.И. Договорное право: учебное пособие. С. 77.

- единое волеизъявление двух или более лиц, выражающее их общую волю (2, ст. 154, п. 3);
- свобода договора (2, ст. 421).

Волевой акт предполагает свободу от внешнего воздействия, поэтому законодатель закрепляет ряд норм, обеспечивающих свободу договора. Свобода договора возведена в ранг принципов гражданского законодательства (2, ст. 1). Важно отметить, что ГК РФ не только провозглашает принцип свободы договора, но и закрепляет, и раскрывает его в конкретных нормах о договорах. Свобода договора предполагает следующее: «Граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Понуждение к заключению договора не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена настоящим Кодексом, законом или добровольно принятым обязательством» (2, ст.421, п. 1).

Вместе с тем в законодательстве и науке права термину «договор» придается значение не только юридического факта: «Нередко он применяется для наименования самого правоотношения, возникшего в результате соглашения, а также примерных форм, используемых при заключении различных договоров, иных документов, из которых явствует достигнутое сторонами соглашение» (4, с.3).

Категория договора широко используется в сферах общественной жизни: в экономике, социальной, культурной сфере, политике и т.д.

По мнению А.Ю. Кабалкина, при переходе к рыночной экономике гражданско-правовой договор становится основной правовой формой имущественных и отношений между всеми участниками гражданского оборота<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>Кабалкин А.Ю. Гражданско-правовые договоры в России: учебное пособие. М.: Юридическая литература. 2002. С. 71.

Таким образом, договор комиссии, как и любой другой договор гражданско-правового характера имеет все характерные черты, относимые к гражданско-правовым договорам.

На основании изложенного и в соответствии с ГК РФ, договор комиссии вид гражданско-правового договора, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки. Договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения, с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру, или без такого обязательства, с условиями или без условий относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии (ст. 990 ГК РФ). Кроме того, Законом и иными правовыми актами могут быть предусмотрены особенности отдельных видов договора комиссии.

Правовое регулирование выплаты комиссионного вознаграждения указывается в законодательстве РФ. Комиссионное вознаграждение, согласование размера, порядок оплаты регламентируется статьей 991 ГК РФ, в соответствии с которой комитент обязан уплатить комиссионеру вознаграждение, а в случае, когда комиссионер принял на себя ручательство за исполнение сделки третьим лицом (делькредере), также дополнительное вознаграждение в размере и в порядке, установленных в договоре комиссии. Если договором размер вознаграждения или порядок его уплаты не предусмотрен и размер вознаграждения не может быть определен исходя из условий договора, вознаграждение уплачивается после исполнения договора комиссии в размере, определяемом в соответствии с настоящего Кодекса.

Если договор комиссии не был исполнен по причинам, зависящим от комитента, комиссионер сохраняет право на комиссионное вознаграждение, а также на возмещение понесенных расходов<sup>1</sup>.

В российском законодательстве содержится еще одна широко используемая форма посреднической деятельности – агентский договор (гл. 52 ГК РФ), представляющий, по сути, смесь договоров поручения и комиссии. В зависимости от условий договора, агент может действовать как от имени принципала (модель договора поручения), так и от своего имени (модель договора комиссии). Таким образом, агентский договор – это понятие, охватывающее в числе прочего и два названных вида договора: договор поручения или договор комиссии (юридические действия), с одной стороны, и договора возмездного оказания услуг (фактические действия), с другой стороны, кроме того, как видно из описания агентского договора, последний включает в себя и договор доверительного управления.

Рассматривая вопрос правового регулирования договора комиссии, рассматривает отдельный вопрос о регулировании соглашения о делькредере. Законодатель предусматривает соглашение о делькредере в виде отдельного письменного документа. Следовательно, регулирование отношений, возникающих по поводу соглашения также выделяются специальными нормами. В широком смысле понятия, под делькредере также можно понимать один из случаев ответственности комиссионера перед комитентом за неисполнение или ненадлежащее исполнение сделки третьим лицом, наряду со случаем, когда комиссионер не проявил необходимой осмотрительности в выборе третьего лица, например, продал товар комитента в кредит лицу банкроту. Такой правовой механизм снижает риски комитента в рамках договора комиссии. Однако, на практике, в некоторых случаях суд принимает условие о делькредере по существу договора комиссии. Однако, такие случаи скорее составляют прецедент.

---

<sup>1</sup> Сохновский, А.Ф. Комиссионная торговля: учебник. М.: Проспект. 1988. С. 76.

Законодатель называет делькредере именно ручательством за исполнение сделки третьим лицом (п. 1 ст. 991 ГК РФ).

Делькредере может быть дополнительным условием договора либо результатом отдельного соглашения между комитентом и комиссионером, заключенного впоследствии.

Суть делькредере заключается в том, что комиссионер, обязанный перед комитентом в силу делькредере, отвечает, например, за неполучение комитентом имущества по сделкам (денежных средств, товаров и т.п.), совершенных комиссионером. Приняв на себя указанную обязанность, комиссионер тем самым принял на себя ручательство за исполнение сделки со стороны третьих лиц (делькредере). Принятие на себя ручательства комиссионером обычно носит возмездный характер и уплачивается отдельно от комиссионного вознаграждения.

Понятие делькредере, хотя и сформулировано в ГК РФ применительно к договору комиссии, может рассматриваться и в отношении других посреднических договоров.

Так, согласно ст. 1011 ГК РФ к отношениям, вытекающим из агентского договора, соответственно применяются правила, предусмотренные главами 49 или 51 ГК РФ, т.е. если агент действует от своего имени, то отношения между ним и принципалом строятся по модели договора комиссии<sup>1</sup>.

Таким образом правовое регулирование соглашения о делькредере, применительно к договору поручения заключается в том, принимал ли поручитель на себя ручательство, например, за заемщика (делькредере), рассматривается судом также с учетом положений ст. 991 ГК РФ.

В российском гражданском праве сущность делькредере спорна. В главе 51 ГК РФ «Комиссия» предусмотрен случай, когда, осуществляя реализацию товара покупателю, комиссионер принимает на себя

---

<sup>1</sup> Украинский Р.В. Комитент, комиссионер и третье лицо: статья. М.: Финансовые и бухгалтерские консультации. 2003. № 2. С. 13-14.

ручательство за исполнение сделки, что получает именование делькредере. Считается, что принятие на себя комиссионером такого ручательства в соответствии со ст. 329 и 361 ГК РФ является одним из способов обеспечения обязательства, а именно поручительством.

Суть делькредере сводится к тому, что комиссионер выступает перед комитентом гарантом другого лица в части ответственности за исполнение последним своего обязательства, иначе говоря, заключая договор с условием о делькредере, комитент получает «дополнительного» должника, повышая тем самым вероятность того, что обязательство по основному договору между ним и должником будет исполнено<sup>1</sup>.

### 2.3 Особенности договора комиссии

Договор комиссии относится к числу договоров, опосредующих предоставление юридических услуг. С его помощью оформляются, главным образом, отношения торгового посредничества, т.е. заключаются сделки по реализации имущества, не принадлежащего самому комиссионеру. Участие профессионального торгового посредника (комиссионера) избавляет как продавца (изготовителя), так и покупателя (потребителя) товара от многих забот: по подысканию контрагентов, оформлению и исполнению заключенных с ними сделок и т.п. Необходимость такого договора с посредником очевидна, например, в области внешнеторговых отношений, где изготовитель (экспортер) товара либо его потребитель (импортер) чаще всего имеют дело с иностранными контрагентами на зарубежном рынке через посредство комиссионеров<sup>2</sup>.

Договор комиссии, как и договор поручения, предназначен урегулировать отношения по оказанию посреднических услуг. Основное различие между этими договорами состоит в том, что договор поручения

---

<sup>1</sup> Толстой Ю.К. Гражданское право: учебное пособие. М.: ТЕИС, 2004. С. 324.

<sup>2</sup> Фишман Л.И. О договоре комиссии: учебное пособие. М.: Право и жизнь. 2014. С. 176.

является договором о представительстве (поверенный действует от имени доверителя на основании доверенности), а договор комиссии отношений представительства не порождает (так как комиссионер действует хотя и в интересах комитента, но от собственного имени). По сделке, совершенной комиссионером с третьими лицами, права и обязанности приобретает сам комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки (п. 1 ст. 990 ГК РФ)<sup>1</sup>.

Как и любой другой договор гражданско-правового характера, договор комиссии должен заключаться с условием согласования существенных условий договора комиссии.

Существенные условия договора – понятие цивилистики, обозначающее условия, без которых договор не считается заключенным.

Иными словами, договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в надлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

К существенным условиям договора российское гражданское законодательство в ст. 432 Гражданского кодекса относит:

- сведения о сторонах договора;
- условия о предмете договора;
- условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида<sup>2</sup>.

Существенным условием договора комиссии выступает его предмет (абз.2 п. 1 ст. 432 ГК РФ), под которым понимаются действия комиссионера как стороны, чье исполнение является решающим для договора комиссии. Предмет договора считается согласованным сторонами при соблюдении следующих условий:

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 85 // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

<sup>2</sup> Украинский Р.В. Экономические и юридические аспекты посреднической деятельности: статья. М.: Финансовые и бухгалтерские консультации. 2003. № 5. С 8-9.



1. должно быть достигнуто соглашение о том, что комиссионер обязан совершить одну или несколько сделок. Совершение фактических действий, а также юридических действий, не являющихся сделками (например, признание долга), не может быть поручено комиссионеру. В связи с этим в п. 22 Обзора практики разрешения споров по договору комиссии, утвержденного Информационным письмом Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 ноября 2004 года № 85, справедливо отрицается возможность заключения договора комиссии на принудительное получение задолженности по другому договору<sup>1</sup>;

2. стороны должны оговорить природу подлежащей совершению сделки. Комитент может поручить комиссионеру совершить как обязательственную одностороннюю (например, публичное обещание награды) или двустороннюю (например, договор купли-продажи), так и распорядительную сделку, направленную на изменение права (например, передачу вещи комитента в собственность третьего лица) или на его обременение (например, договор залога принадлежащей комитенту движимой вещи). Совершение некоторых сделок не может выступать предметом договора комиссии, потому что либо сама природа этих сделок не предполагает их комиссионного совершения (например, договоры дарения или пожизненного содержания с иждивением), либо их совершение составляет предмет специальных типов договоров, направленных на оказание юридических услуг от имени исполнителя, но за счет заказчика (например, договоры перевозки и страхования чужого груза);

3. должен быть согласован предмет сделки, которую обязан совершить комиссионер (например, наименование и количество подлежащего приобретению для комитента товара). В качестве такого предмета обычно выступают вещи, определенные родовыми признаками. Индивидуально определенные вещи могут быть предметом совершаемой

---

<sup>1</sup> Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 ноября 2004 г. № 85 // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2005. № 1.

комиссионером сделки при условии, если эта возможность не исключена особенностями их правового режима. Так, комиссионер не может обязаться к покупке или продаже для комитента недвижимого имущества;

4. должно быть оговорено, что комиссионер будет совершать сделку или сделки от своего имени<sup>1</sup>.

Срок действия договора комиссии представляет собой период времени, в течение которого договор комиссии является обязательным для исполнения. Поскольку каких-либо специальных правил о сроке действия договора комиссии и порядке его исчисления законодательством не предусмотрено, следовательно, при решении данного вопроса необходимо руководствоваться общими положениями о действии договора, предусмотренными ст. 425 ГК РФ, а также общими положениями о сроках в гражданском праве (глава 11 ГК РФ).

Пунктом 2 ст. 990 ГК РФ, предусмотрено, что договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия. В зависимости от этого законом установлены различные условия прекращения договора в одностороннем порядке. Так, согласно п. 1, 2 ст. 1003 ГК РФ, в случае, если срок действия договора комиссии не указан, комитент, желающий отказаться от его исполнения, обязан предварительно уведомить об отказе комиссионера не позднее чем за 30 дней, если более продолжительный срок не установлен договором. Комиссионер в соответствии с п. 1 ст. 1004 ГК РФ вправе отказаться от исполнения только договора комиссии, заключенного без указания срока действия.

Срок выполнения комиссионного поручения, как и срок действия договора комиссии, может быть указан в договоре, а может отсутствовать, что не порочит самого договора. Основное его предназначение стимулирование деятельности комиссионера. В течение указанного срока последний обязан полностью выполнить поручение комитента осуществить

---

<sup>1</sup> Сафонов М.Н. Посреднические договоры в новых российских экономических условиях: журнал. 2003. № 9. С 13-14.

действия по совершению соответствующих сделок, входящих в предмет договора комиссии, и передать исполненное комитенту<sup>1</sup>.

Существенным условием договора комиссии является условие о размере комиссионного вознаграждения. На существенный характер этого условия правильно указывалось в п. 54 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 июля 1996 года № 6/8<sup>2</sup>. Действующий Гражданский кодекс не содержит специальных предписаний о форме договора комиссии. Поэтому применению подлежат общие правила о форме сделок (ст. 158-165 ГК РФ) и форме договоров (ст. 434 ГК РФ).

Законодатель выделяет такое условие договора комиссии как соглашение о делькредере это ручательство комиссионера за исполнение третьим лицом обязательств по той сделке, которую комиссионер заключил для комитента с этим третьим лицом.

Существует мнение, что делькредере это особый вид поручительства. Однако судебная практика исходит из того, что делькредере нельзя считать разновидностью поручительства (п. 16 Информационного письма Президиума ВАС РФ)<sup>3</sup>. При делькредере комиссионер выступает единственным должником комитента, что не согласуется с природой поручительства, при котором обязанными перед кредитором являются как основной должник, так и поручитель.

Отдельно выделяем такую особенность договора комиссии как ограничение на заключение договора комиссии установлено Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (далее - Закон о торговле)<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Хадыева О.В. Посреднические операции: Правовое регулирование: статья. М.: Главбух, 1998. С. 3-6.

<sup>2</sup> Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 июля 1996 года № 6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета. 2015. № 140.

<sup>3</sup> Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда от 17 ноября 2004 года №85 // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2005. № 1.

<sup>4</sup> Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ // СЗ РФ. 2010. № 10. Ст. 2.

Хозяйствующим субъектам, осуществляющим торговую деятельность по продаже продовольственных товаров посредством организации торговой сети, и хозяйствующим субъектам, поставляющим эти товары в торговые сети, запрещается заключать между собой или исполнять (реализовывать) договор, по которому товар передается для реализации третьему лицу без перехода к нему права собственности на товар. Такими договорами могут быть в том числе договор комиссии, договор поручения, агентский договор или смешанный договор, содержащий элементы одного или всех указанных договоров.

Перечисленные договоры разрешается заключать только внутри одной группы лиц, определяемой в соответствии с Федеральным законом «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ<sup>1</sup> и (или) между хозяйствующими субъектами, образующими торговую сеть (п. 5 ч. 1 ст. 13 Закона о торговле).

Как указала ФАС России, правила, приведенные в ст. 13 Закона о торговле, являются составной частью антимонопольного законодательства, ответственность за нарушение которых установлена ст. 14.40 КоАП РФ. Так, за нарушение запрета, предусмотренного п. 5 ч. 1 ст. 13 Закона о торговле, хозяйствующие субъекты могут быть привлечены к административной ответственности на основании ч. 5 ст. 14.40 КоАП РФ<sup>2</sup>.

При рассмотрении уполномоченным лицом дела об указанном нарушении хозяйствующие субъекты вправе представить доказательства допустимости заключения договора комиссии. Согласно ч. 2 ст. 13 Закона о торговле заключение такого договора может быть признано допустимым в соответствии с требованиями ч. 1 ст. 13 Федерального закона «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26 июня 2006 г.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 года № 135-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 31. Ст. 3434.

<sup>2</sup> Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 года № 195-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 1. Ст. 3212.

Следует также учитывать, что как притворная сделка может быть рассмотрен договор, который не назван сторонами договором комиссии, договором поручения, агентским договором или смешанным договором (содержащим элементы одного или всех указанных договоров), но по своей природе, предмету и содержанию является таким договором<sup>1</sup>.

Обобщая вышесказанное выделим особенности договора комиссии:

1) договор заключается в письменной форме (ст. ст. 160 - 161 ГК РФ). При несоблюдении письменной формы нельзя ссылаться в подтверждение сделки на свидетельские показания, однако можно приводить письменные и другие доказательства (ст. 162 ГК РФ);

2) если иное не предусмотрено договором, комиссионер может заключить договор субкомиссии, приобретая при этом в отношении субкомиссионера права комитента (п. 1 ст. 994 ГК РФ);

3) вещи, поступившие к комиссионеру от комитента либо приобретенные комиссионером за счет комитента, являются собственностью последнего (п. 1 ст. 996 ГК РФ);

4) по исполнению поручения комиссионер обязан представить комитенту отчет и передать ему все полученное им в рамках договора комиссии (ст. 999 ГК РФ).

5) по общему правилу комиссионер не отвечает перед комитентом за неисполнение третьим лицом сделки, заключенной с ним за счет комитента. Иное возможно, если комиссионер принял на себя ручательство за исполнение сделки (делькредере) или не проявил должной осмотрительности при заключении сделки с третьим лицом (п. 1 ст. 993 ГК РФ). Комиссионер отвечает перед комитентом за действия субкомиссионера.

Таким образом, существенными условиями являются сделки, которые должен совершить комиссионер в интересах комитента (п. 1 ст. 990 ГК РФ);

---

<sup>1</sup> Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда от 17 ноября 2004 года №85 // Вестник Высшего Арбитражного Суда. 2005. № 1.

Не являются существенными условиями условия о вознаграждении комиссионера. При отсутствии такого условия вознаграждение определяется по правилам п. 3 ст. 424 ГК РФ (п. 1 ст. 991 ГК РФ).

Выделяют особенности договора комиссии, такие как:

1) договор комиссии может быть переквалифицирован в договор купли-продажи, если в нем, в частности, содержится условие о том, что комиссионер должен оплатить переданный ему товар независимо от того, реализован он или нет (п. 1 Обзора практики разрешения споров по договору комиссии)<sup>1</sup>;

2) сделка с третьим лицом, заключенная комиссионером до вступления в силу договора комиссии, не считается совершенной во исполнение поручения комитента. Стороны не вправе распространить действие договора комиссии на отношения, возникшие до его заключения (п. 6 Обзора практики разрешения споров по договору комиссии)<sup>2</sup>;

3) если иное не предусмотрено договором комиссии, до прекращения указанного договора комитент не вправе без согласия комиссионера вступать в непосредственные отношения с субкомиссионером.

---

<sup>1</sup> Приложение к Информационному письму Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 ноября 2004 года № 85 [Электронный ресурс]. URL: [www.pravo.ru](http://www.pravo.ru) (дата обращения 12.12.2017).

<sup>2</sup> Приложение к Информационному письму Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 ноября 2004 года № 85 [Электронный ресурс]. URL: [www.pravo.ru](http://www.pravo.ru) (дата обращения 12.12.2017).

### 3 ПРАВА, ОБЯЗАННОСТИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ПО ДОГОВОРУ КОМИССИИ

#### 3.1 Права и обязанности сторон по договору комиссии

Из содержания и понятия договора комиссии определяются права и обязанности сторон по договору. Общие положения о правах и обязанностях сторон договора комиссии установлены главой 51 ГК РФ «Комиссия». Однако, договором комиссии могут быть согласованы и другие права и обязанности сторон, их можно детализировать и конкретизировать, а также предусматривать иные, не противоречащие общему смыслу договора комиссии и любого иного гражданско-правового договора.

Основная обязанность комиссионера исполнение поручения комитента на самых выгодных для комитента условиях в соответствии с поручениями комитента, а при отсутствии в договоре комиссии таких указаний - в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями (ст. 992 ГК РФ). Так как суть договора комиссии определяет отношения торгового представительства, важную роль в которых играет производитель товаров комиссионер, то предполагается, что такой субъект является «основным», для него не устанавливаются прямых указаний по поводу исполнения поручения по договору<sup>1</sup>. В том случае, если подробные указания комитента содержатся в тексте соглашения, либо в иных документах, являющихся неотъемлемой частью договора комиссии, то комиссионер обязан соблюдать согласованные дополнительные условия договора комиссии. Исключение составляют нормы, предусмотренные ст.995 ГК РФ.

Так, комиссионер вправе не соблюдать указание комитента следующих случаях:

---

<sup>1</sup> Гражданское право России: курс лекций / отв. ред. О.Н. Садилов. М.: Юрист, 2008. С. 123.

- если это представляется необходимым в интересах самого комитента и комиссионера;

- если комиссионер не имел возможности предварительно запросить комитента об изменении условий поручения или не получил в разумный срок ответ на свой запрос. Комиссионер в таком случае обязан при первой возможности уведомить комитента о допущенных отступлениях. В отношении комиссионера, действующего в качестве предпринимателя, имеется особое правило, согласно которому комиссионеру может быть предоставлено комитентом право отступать от его указаний без предварительного запроса. В этом случае комиссионер обязан в разумный срок уведомить комитента о допущенных отступлениях, но договором комиссии может быть предусмотрено право комиссионера не уведомлять комитента о состоявшихся отступлениях от указаний;

- если договор комиссии направлен на продажу товара комитента и комиссионер продал такой товар по цене ниже, чем согласованная с комитентом, то посредник обязан возместить комитенту разницу, если не докажет, что у него не было возможности продать имущество по согласованной цене и продажа по более низкой цене предупредила еще большие убытки. В случае, когда комиссионер был обязан предварительно запросить комитента о возможности продажи имущества по меньшей цене, комиссионер должен также доказать, что он не имел возможности получить предварительно согласие комитента на отступление от его указаний. Возмещение разницы в цене является для комиссионера своеобразным наказанием за ненадлежащее исполнение договора комиссии<sup>1</sup>;

- если комиссионер приобрел товар по цене выше, чем согласованная с комитентом, то комитент, не желающий принять такую покупку, обязан заявить об этом комиссионеру в разумный срок по получении от него извещения о заключении сделки с третьим лицом. В противном случае покупка признается принятой комитентом. Если

---

<sup>1</sup> Садиков О.Н. Гражданское право России: курс лекций. М.: Юристъ, 2008. С. 125.



комиссионер сообщил, что принимает разницу в цене на свой счет, комитент не вправе отказаться от заключенной для него сделки.

Одна из обязанностей комиссионера заключается в представлении комитенту отчета. В то время как нормы ст.999 ГК РФ об обязательстве в предоставлении отчета носят императивный характер, следовательно, стороны не имеют права освободить комиссионера от такой обязанности. В том случае, если стороны не согласовали в договоре условие о предоставлении отчета, это не значит, что указанная обязанность у комиссионера отсутствует. На практике ситуация складывается таким образом, что комиссионеры пренебрегают обязанностью в полном объеме или предоставляют формальные по содержанию отчеты, которые не содержат необходимых данных. В следствии чего небрежность комиссионеров, а также отсутствие необходимой бдительности комитентов, приводит к сложностям. Комитент теряет возможность своевременно отражать в данных бухгалтерского учета хозяйственные операции по договору комиссии, что может привести к обоснованным претензиям со стороны налоговых органов<sup>1</sup>.

ГК РФ не установлена специальная форма и содержание отчета комиссионера. Это связано с тем, что комиссионер не имеет возможности до исполнения поручения по договору указать все данные, необходимые комитенту. Однако, этот факт не освобождает комиссионера от необходимости указывать в отчете все сведения, требующиеся комитенту для отражения хозяйственных операций в бухгалтерских регистрах<sup>2</sup>.

В случае отказа от продолжения обязательств по договору комиссии и наличии в распоряжении у последнего товаров, переданных по договору, комиссионер обязан принять необходимые меры по обеспечению сохранности имущества комитента. В то время как комитент обязан

---

<sup>1</sup>Вилесова О.П. Договор комиссии: правовое регулирование // Аудиторские ведомости. 2001. № 2. С. 45.

<sup>2</sup>Беликова, Н.К. Договоры комиссии и поручения: учебное пособие / М.: БЕК. 2012. 345 с.

распорядиться своим имуществом, находящимся в ведении комиссионера в течении 15 дней со дня получения им уведомления комиссионера об отказе исполнения поручения, если договором не предусмотрен другой срок. В том случае, если комитент не исполняет эту обязанность, комиссионер вправе передать имущество на хранение за счет комитента или реализовать имущество по приемлемой для комитента цене. В том случае, если комитент сочтет, что стоимость за услуги хранения его имущества чрезмерна или продажная цена имущества не приемлема, последний имеет право выставить претензию комиссионеру. Комитент в данном случае обязан представить обоснованные экономические расчеты, а также сопоставимую ценовую информацию на данный товар, сложившуюся в аналогичный период в том же регионе. Для подготовки исходных данных для расчета могут быть использованы данные Госкомстата РФ, прайс-листы фирм, которые позволят определить среднюю цену).

В реализации защиты своего права на получение комиссионного вознаграждения комиссионер, в соответствии с п. 2 ст. 996 ГК РФ, вправе удерживать находящиеся у него вещи, которые подлежат передаче комитенту либо лицу, указанному комитентом. Указанный пункт является отсылочным к ст.359 ГК РФ, которая указывает на несколько важных аспектов этого вопроса, на первый взгляд незаметных, но имеющих ключевое значение<sup>1</sup>.

В соответствии п.1 ст.359 ГК РФ, кредитор, в распоряжении которого находится удерживаемое имущество, которое надлежит передать должнику или иному лицу, указанному должником, в случае неисполнения должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитору связанных с нею издержек и других убытков имеет право удерживать ее так долго, пока обязательство не будет исполнено в полном объеме. Кроме того, требования по удержанию имущества имеет место и в обязательствах, не связанных с оплатой, возмещением расходов и иных убытков, но

---

<sup>1</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. М.: Статут, 2008. С. 430.

возникающих из обязательств, стороны которого действуют как предприниматели.

Объектом удержания может являться вещь, принадлежащая должнику на основании вещного права или подлежащая передаче последнему в соответствии с договором и находящаяся у кредитора. Исключение в данном случае составляет имущество, право собственности на которое установлено в долях<sup>1</sup>.

Для реализации законности исполнения удержания должны соблюдаться условия:

- а) право кредитора нарушено;
- б) нет иной возможности пресечь нарушение;
- в) соразмерность.

В подтверждение факта нарушения права комиссионер должен предоставить доказательства неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств комитентом.

Удержание вещи можно производить вплоть до момента исполнения обязательства должником в полном объеме. Если комитент не исполняет обязательства, то комиссионер имеет право реализовать имущество на публичных торгах. Происходит применение аналогии закона по типу реализации права залогодержателя.

При банкротстве комитента удержание имущества прекращается. Требования к комитенту в рамках стоимости имущества удовлетворяются в соответствии со ст. 360 ГК РФ как требование, обеспеченное залогом.

Следует отдельно отметить, что удержание вещи, которое является по своей сути самозащитой, следует отличать от зачета встречного однородного требования и мер оперативного воздействия. Применительно к договору комиссии зачет встречного однородного требования может быть реализован в соответствии со ст. 997 ГК РФ, согласно которой комиссионер вправе

---

<sup>1</sup>Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. С. 430.

удержать причитающиеся ему по договору комиссии суммы из всех сумм, поступивших к нему за счет комитента. Однако кредиторы комитента, пользующиеся в отношении очередности удовлетворения их требований преимуществом перед залогодержателями, не лишаются права на удовлетворение этих требований из удержанных комиссионером сумм. Для полного или частичного прекращения обязательств зачетом встречного однородного требования, согласно ст. 410 ГК РФ, необходимо наличие следующих условий:

а) предъявляемые к зачету требования должны быть встречными, т.е. кредитором по нему должен быть должник по требованию, в отношении которого осуществляется зачет, за исключением зачета при уступке требования и при поручительстве, когда кредитором по зачитываемому обязательству является другое лицо;

б) основное и встречное обязательства должны быть однородными (иметь одинаковый родовой предмет);

в) по указанным требованиям должен наступить срок исполнения (либо он не указан или определен моментом востребования)<sup>1</sup>.

Пункт 2 ст. 996 ГК РФ отсылает к ст. 359 ГК, в п. 3 которой говорится о том, что удержание применяется, если договором не предусмотрено иное. Данная диспозитивная норма предоставляет сторонам договора возможность исключить или ограничить права комиссионера по удержанию имущества. Эта норма, безусловно, отвечает интересам комитента.

В обязанности комитента кроме урегулирования имущественных вопросов с комиссионером входит принятие исполненного последним по договору комиссии. В частности, комитент обязан принять от комиссионера все исполненное по договору комиссии, осмотреть имущество, приобретенное для него комиссионером, и известить последнего без промедления об обнаруженных в этом имуществе недостатках, а также

---

<sup>1</sup> [Синайский](#), В. Н. Русское гражданское право: учебник. Выпуск I. Томск: Гарант. 2014. С. 41.

освободить комиссионера от обязательств, принятых им на себя перед третьим лицом по исполнению комиссионного поручения<sup>1</sup>.

Законодательство закрепляет за комитентом право в любое время отказаться от исполнения договора комиссии, отменив данное комиссионеру поручение. Данное право обусловлено существованием такой правовой нормы, как свобода договора. Это означает, что сторона, давшая комиссионное поручение, имеет свободу не только относительно заключения сделки (давать такое поручение или нет) и выбора комиссионера, но и может прекратить установленные этим поручением отношения. Комиссионер вправе требовать возмещения убытков, вызванных отменой поручения. Данная норма также вполне традиционна для материального права. Комитент вправе прекратить порожденные им договорные обязательства, но это не освобождает его от материальной ответственности перед партнером за принятое решение.

Если договор комиссии был заключен без указания срока его действия, то комитент должен уведомить комиссионера о прекращении договора не позднее чем за тридцать дней, если более продолжительный срок уведомления не предусмотрен договором. В этом случае комитент обязан выплатить комиссионеру вознаграждение за сделки, совершенные им до прекращения договора, а также возместить комиссионеру понесенные им до прекращения договора расходы. Таким образом, предварительное уведомление о прекращении бессрочного договора комиссии освобождает комитента от возмещения убытков комиссионера, которые он может понести в связи с прекращением договора.

Отменяя поручение, комитент обязан незамедлительно распорядиться своим имуществом, находящимся в ведении комиссионера. Исключением из данного правила является случай, когда срок, в течение которого комитент обязан распорядиться имуществом, установлен договором. В случае

---

<sup>1</sup>. Гражданское право. Том II / под ред. Е.А. Суханова. М.: Издательство БЕК, 2008. С. 345.

отсутствия распоряжений комиссионер вправе сдать имущество на хранение за счет комитента либо продать его по возможно более выгодной для комитента цене.

Особое внимание следует обратить на диспозитивную норму, согласно которой комиссионер не вправе отказаться от исполнения договора комиссии. Безусловно, договор может предусматривать возможность отказа от исполнения комиссионного поручения, но если этот вопрос не будет особо оговорен сторонами, комиссионер окажется в неравном положении по сравнению с комитентом, чье право отменить в любое время данное им поручение незыблемо. Необходимо отметить, что невозможность для комиссионера отказаться от исполнения договора не распространяется на случай, когда договор заключен без указания срока его действия. В этой ситуации закон обязывает комиссионера уведомить комитента о прекращении договора не позднее чем за 30 дней, если более продолжительный срок не предусмотрен договором (п.1 ст.1004 ГК РФ). Это положение аналогично норме, регламентирующей поведение комитента в аналогичной ситуации. Особо важным моментом при отказе комиссионера от исполнения договора комиссии является сохранение права комиссионера на комиссионное вознаграждение за сделки, совершенные им до прекращения договора и на возмещение понесенных им до момента отказа расходов<sup>1</sup>.

### 3.2 Ответственность комиссионера и комитента

Один из основных вопросов, связанных с ответственностью сторон по договору комиссии – ответственность комиссионера за товар, переданный ему комитентом. В соответствии со ст. 401 ГК РФ за утрату, недостачу или повреждение находящегося у него товара, ответственность комиссионера

---

<sup>1</sup>Гуккаев В.Б. Розничная торговля. Правила, учет и налогообложение: учебное пособие. М.: Бератор, 2004. С. 31.

наступает по общему правилу в случае установления факта его вины, предусмотренной п. 1 и 3 ст. 401 ГК. До введения в действия ГК РФ ответственность комиссионера за сохранность имущества комитента находилась в прямой зависимости от наличия вины последнего. Тогда как комиссионер, допустивший в отсутствие своей вины не сохранность имущества комитента, освобождался от ответственности. Комиссионер несет материальную ответственность перед комитентом за утрату, недостачу или повреждение имущества в случае, если не доказал отсутствие своей вины. Однако, если комиссионер выполняет свои функции в порядке осуществления предпринимательской деятельности, он отвечает за утрату имущества независимо от своей вины, если иное не установлено договором.

Таким образом, в осуществление данных норм, комиссионер обязуется принимать достаточные меры по охране прав комитента. В том случае, если комиссионной товар окажется поврежден или будет установлен факт несоответствия его заявленному количеству – комиссионер обязан будет возместить ущерб, причиненный имуществу комитента. Таким образом законодатель реализует право комитента на сохранность его имущества, а также наделяет комиссионера повышенной долей внимательности и ответственности за вверенный ему по договору комиссии товар. Нередко посреднические организации осуществляя деятельность по договору комиссии считают необходимым прибегать к страхованию товаров или ответственности по договору.

Очевидно, что понимание мер по охране прав комитента будут определяться в зависимости от фактических обстоятельств, связанных с возможными дефектами комиссионного имущества, а понимание «разумности» и «добросовестности» будут применимы при оценке действий комиссионера и в подобной ситуации.

Кроме того, у комиссионера появляется обязанность страховать переданное ему комитентом имущество, если договор комиссии содержит прямое указание (например, стандартным условием внешнеторговых сделок

консигнации является страхование). В случае нарушение указания комитента или условия договора об обязательном страховании, комиссионер будет нести ответственность в отношении незастрахованного имущества. Таким образом, комиссионер, не застраховавший имущество комитента, отвечает за это лишь в случае, когда комитент обязал его это сделать, причем за счет комитента. В ст. 412 ГК РСФСР основания ответственности были сформулированы по-другому: комиссионер отвечает также в том случае, если он застраховал имущество комитента вопреки установлению закона. В комментируемой статье такого правила нет. Вместо этого обязанность комиссионера застраховать имущество комитента может возникнуть из договора комиссии или обычая делового оборота<sup>1</sup>.

Комитент, который в отличие от своего контрагента не всегда является профессиональным предпринимателем, вправе в любое время в одностороннем порядке и безмотивно отказаться от исполнения договора, отменив данное комиссионеру поручение. В этом случае договор комиссии прекращается, однако в интересах комиссионера предусмотрена обязанность комитента возместить комиссионеру все причиненные этим убытки, включая неполученные доходы в форме причитавшегося вознаграждения за услуги, а также обязанность немедленно распорядиться своим имуществом, находящимся у комиссионера. При непоступлении указаний от комитента комиссионер вправе либо сдать это имущество на хранение за счет комитента, либо реализовать его по наиболее выгодной для комитента цене (п. 3 ст. 1003 ГК РФ). Комиссионер же не вправе отказываться от исполнения поручения комитента в одностороннем порядке, если только такое право прямо не предусмотрено для него в договоре.

Иное дело договор комиссии, не содержащий указания на срок его действия. Здесь в силу данного обстоятельства обе стороны вправе отказаться от его дальнейшего исполнения при условии заблаговременного извещения об этом контрагента (не менее чем за 30 дней, если договором не

---

<sup>1</sup> Суханов Е.А. Гражданское право. С. 451.



установлен более продолжительный срок). Но во всех случаях комиссионеру причитается вознаграждение за уже совершенные им для комитента сделки и компенсация расходов, фактически понесенных до момента прекращения договора (п. 2 ст. 1003, п. 3 ст. 1004 ГК РФ).

Договор комиссии прекращается также в случаях прекращения деятельности комиссионера, в частности при его банкротстве либо смерти гражданина-комиссионера или признания его недееспособным, частично дееспособным или безвестно отсутствующим (поскольку при этом он не в состоянии исполнять поручение по совершению сделок). Рассматриваемый договор прекращается также в случаях ликвидации юридического лица - любой стороны данного договора. Реорганизация юридического лица - комиссионера или комитента, а также смерть гражданина-комитента, признание его недееспособным или частично дееспособным либо безвестно отсутствующим сами по себе не прекращают действия договора комиссии, ибо отсутствие лично-доверительных отношений между его участниками не исключает здесь правопреемства.

Гражданским кодексом предусмотрена ответственность комиссионера в случае отступления от указаний комитента без согласия последнего (пп. 2, 3 ст. 995 ГК РФ). Ответственность дифференцируется в зависимости от вида комиссии-продажи или покупки.

Так, в случае продажи комиссионного товара по цене ниже согласованной с комитентом комиссионер обязан возместить ему разницу между этими ценами. Он освобождается от указанной обязанности, если докажет, что у него не было возможности продать имущество по согласованной цене, и при этом продажа по более низкой цене предупредила еще большие убытки (например, вследствие падения спроса на данный товар). При этом, если первое обстоятельство является довольно субъективным, то второе не зависит от личности и действий комиссионера, т.е. носит объективный характер.

Дополнительно в случае наличия обязанности комиссионера предварительно уведомить комитента об отступлении от указаний, которую комиссионер не выполнил, последний для освобождения от ответственности должен доказать еще и невозможность получения предварительного согласия на отступление. При покупке комиссионером имущества по цене выше согласованной с комитентом, последнему предоставляется выбор: он может не принять такую покупку, уведомив об этом комиссионера в разумный срок после получения от него уведомления о заключении сделки с третьим лицом, или принять эту сделку. Если комитент не уведомляет комиссионера в разумный срок о непринятии сделки, она считается принятой. Молчанию законом в данном случае придается значение юридического факта (п. 3 ст. 995 ГК РФ).

Согласно правилу, установленному ч.2 п.3 ст. 995 ГК, в случае, если комиссионер, отступивший от указаний комитента и купивший товар по более высокой цене, заявит, что принимает разницу в цене на свой счет, комитент не может отказаться от заключенной для него сделки. В данной ситуации комиссионер допускает нарушение комиссионного обязательства. Однако поскольку это не влечет каких-либо убытков для комитента, так как все последствия комиссионер целиком принимает на себя, отказ последнего от принятия такой сделки означал бы злоупотребление правом.

В целях предотвращения этого законодателем предусмотрено вышеуказанное правило. Следует отметить, что и в комиссии продажи комитент также вправе принять сделку, совершенную комиссионером с отступлениями от указаний. Однако здесь не действует правило о том, что несообщение комитентом о непринятии данной сделки означает фактическое ее принятие и обязанность комитента выполнить свои обязательства по договору комиссии в полном объеме.

Принятие комитентом сделки, совершенной комиссионером с отступлением от указаний, независимо от формы и случая такого принятия

является бесповоротным. Комитент не вправе в дальнейшем отказаться от него. Более того, после принятия

комитентом исполнения, осуществленного с отступлением от указаний, на комиссионера не может быть возложена какая-либо ответственность — комитент не вправе требовать от комиссионера возмещения затрат и расходов. Считается, что в этом случае последний не нарушил своих обязательств, поэтому комитент обязан выплатить комиссионное вознаграждение в предусмотренном договором размере, а также выполнить все другие свои обязанности. Это обстоятельство объясняется тем, что, приняв от комиссионера исполнение с отступлениями от указаний, комитент тем самым соглашается с допущенными отступлениями, что означает изменение условий договора комиссии по соглашению сторон (п.1 ст. 450 ГК РФ). Последующий отказ комитента будет рассматриваться как одностороннее изменение договора, которое по общему правилу недопустимо.

Отступление от указаний комитента не влечет за собой такого последствия, как недействительность сделки, совершенной комиссионером. Комитент только получает право не принимать эту сделку за свой счет. Если он им воспользуется, то сделка сохранит свою действительность, однако будет считаться совершенной комиссионером для себя и за свой счет. В этом случае товары, полученные комиссионером по такой сделке, перейдут в его собственность, а комиссионер не вправе требовать уплаты комиссионного вознаграждения и компенсации расходов, понесенных при их покупке.

В основном ответственность за неисполнение указанных договоров наступает в соответствии с общими нормами гражданского права за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств. В статье 873 ГК РК предусмотрены специальные нормы об ответственности комиссионера.

Комиссионер отвечает перед комитентом за всякое упущение, повлекшее утрату, недостачу или повреждение находящегося у него имущества комитента.

Он по общему правилу не отвечает за действия третьих лиц, вследствие которых нарушаются имущественные права комитента. Однако вследствие того, что комиссионер, как правило, имеет первым узнать о нарушении прав комитента третьими лицами, на него, если кем-то будут совершены противоправные действия с имуществом комитента, возлагаются определенные обязанности.

В случаях, когда при приеме имущества, поступившего для комитента, комиссионер обнаружит в этом имуществе повреждения или иные недостатки, которые могут быть замечены при наружном осмотре, а также в случае причинения кем-либо ущерба имуществу комитента, находящегося у него, комиссионер обязан принять меры к охране прав комитента, собрать все необходимые доказательства и обо всем без промедления известить комитента. Если он не выполнит указанные обязанности, то он будет нести ответственность за убытки комитента.

Такая ответственность наступит и в том случае, если комиссионер своевременно не известит комитента и не примет иные меры по охране его права, когда имущество с недостатками, повреждениями поступило от комитента.

Комиссионер, не застраховавший имущество комитента, переданное комиссионеру в связи с исполнением договора комиссии, отвечает за это лишь в случаях, когда комитент предписал ему застраховать имущество (за счет комитента), или когда обязанность по страхованию (за счет комиссионера) была возложена на него по соглашению сторон, либо если страхование этого имущества было предписано законом.

Прекращение договора комиссии. Для прекращения договора комиссии также применимы общие положения, касающиеся прекращения обязательств и договоров в гражданском праве.

Имеется и специфика отношений комиссии, связанная с их прекращением.

Речь, к примеру, идет о возможности одностороннего прекращения договоров комиссии.

Он может быть прекращен по желанию комитента. Комитент вправе в любое время отменить данное комиссионеру поручение. При этом убытки комиссионера, вызванные отменой поручения, возмещаются на общих основаниях.

Отменяя поручение, комитент обязан распорядиться имуществом, находящимся у комиссионера в течение месяца с момента отмены поручения, если договором не установлен иной срок. Если комитент не выполнит указанной обязанности, комиссионер вправе либо сдать имущество на хранение, либо продать его по возможно более выгодной для комитента цене<sup>1</sup>.

Комитент вправе в любое время отказаться от договора, заключенного без указания срока, уведомив комиссионера об отказе не позднее чем за один месяц, если более продолжительный срок уведомления не предусмотрен договором (ч. 1 статьи 880 ГК РК).

Прекращая договор по последнему основанию, комитент обязан выплатить комиссионеру вознаграждение за сделки, совершенные им до прекращения договора, а также возместить комиссионеру расходы, понесенные им до прекращения договора.

Возможность одностороннего прекращения договора несколько ограничена для комиссионера, хотя п.п. 1 п.2 статьи 879 ГК РК предусматривает как основание прекращения договора отказ комиссионера от исполнения договора. Он, если иное не предусмотрено договором, не вправе отказаться от исполнения принятого поручения, за исключением случаев, когда нарушение комитентом своих обязанностей влечет за собой невозможность исполнения поручения в соответствии с указаниями

---

<sup>1</sup> Абрамов В.А. Сделки и договоры. Комментарии. Разъяснения: учебник. М.: Статут, 2007. С. 134.

комитента или невозможность исполнения возникает вследствие иных обстоятельств, за которые комиссионер не отвечает.

Комиссионер обязан письменно уведомить комитента о своем отказе и принять меры к сохранности находящегося у него имущества комитента. Комитенту в связи с таким прекращением предоставляются определенные возможности по обеспечению своих прав. Он, будучи поставленным в известность об отказе комиссионера от исполнения договора комиссии, обязан распорядиться находящимся у комиссионера имуществом в течение месяца со дня получения отказа, если договором не предусмотрен иной срок. В случае невыполнения данной обязанности, как и в случае отказа от договора самого комитента, комиссионер вправе сдать имущество на хранение, либо продать его по возможно выгодной для комитента цене<sup>1</sup>.

В случае, когда комиссионер отказался от исполнения поручения вследствие нарушения комитентом своих обязанностей, он сохраняет право на комиссионное вознаграждение, а также на возмещение понесенных расходов.

Комиссионер, так же как и комитент, вправе в любое время отказаться от договора комиссии, заключенного без указания срока, предупредив комитента об отказе не позднее чем за один месяц, если более продолжительный срок уведомления не предусмотрен договором.

В этом случае комиссионер обязан принять меры к сохранности находящегося у него имущества комитента. Комитент обязан до момента прекращения договора распорядиться находящимся у комиссионера имуществом. Если он не выполнит этой обязанности, комиссионер вправе либо сдать имущество на хранение либо продать его по возможно более выгодной для комитента цене.

---

<sup>1</sup> Бублик В.А. Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: проблемы теории, законодательства и правоприменения: монография. Екб: УрГЮА. 1999. С.54.

Комиссионер, даже если он откажется от договора без указания срока, имеет право на получение комиссионного вознаграждения и возмещение расходов, причитающихся ему на момент прекращения договора.

При анализе оснований прекращения договора комиссии проглядывается личный характер обязательств комиссионера. Обязательство комиссии прекращается вследствие смерти комиссионера, признания его недееспособным, безвестно отсутствующим или несостоятельным банкротом. Это относится к случаям, когда комиссионером выступает физическое лицо. К прекращению договора комиссии будет влечь, конечно, и ликвидация юридического лица. Однако если речь идет о прекращении юридических лиц путем реорганизации, то будет возможно правопреемство. При этом права и обязанности реорганизуемого юридического лица - комиссионера будут переходить к правопреемникам, если в течение месяца со дня получения извещения о состоявшейся реорганизации комитент не сообщит о расторжении договора.

Когда комитент (физическое лицо) умер, признан безвестно отсутствующим, объявлен умершим, признан ограниченно дееспособным, недееспособным, а также тогда, когда происходит ликвидация юридического лица - комитента, комиссионер обязан продолжать исполнение данного ему поручения до тех пор, пока от наследников или представителей комитента не поступят надлежащие указания.

То есть по воле правопреемников физических лиц или представителей ликвидируемого юридического лица договоров комиссии может исполняться и далее. Либо он может быть прекращен, и тогда должны быть применены общие правила об отмене поручения комитетом.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог проведенному исследованию можно прийти к выводу, что вопрос применения договора комиссии как способа организации посреднической деятельности в российских хозяйственных обществах бесспорно имеет большую актуальность ввиду сложившейся практики выделения производителями в отдельную сферу закупа и сбыта производимой ими продукции.

Вопрос о правовом положении и регулировании деятельности посредников и комиссионеров в частности регулируется таким образом, чтобы обеспечивать лояльность применения права, а также сохранить и защитить интересы и права сторон договора комиссии. Отдельно законодатель выделяет в рамках договора комиссии соглашение о делькредере, которое представляет собой ручательство комиссионера за исполнение условий договора купли-продажи третьим лицом.

В научной литературе и на практике возникают некоторые проблемные вопросы регулирования правового положения хозяйственных обществ с участием комиссионеров. Зачастую, возникают споры в вопросе правового регулирования выплаты комиссионного вознаграждения в случае отказа комитента от исполнения обязательств третьим лицом. Неисполнение или несвоевременное исполнение обязательств третьим лицом также не освобождает комитента от выплаты комиссионного вознаграждения.

Судебная практика неоднозначна в вопросах соглашения о делькредере. Хотя законодатель дает четкое указание на обязательное письменное соблюдение формы соглашения, на практике зачастую суть ручательства усматривается из содержания самого договора комиссии. Недостаточно определенная позиция законодателя ставит под сомнение необходимость выделения делькредере в отдельный документ или условие договора комиссии.



В работе установлено, что хотя Гл. 51 ГК РФ о договоре комиссии не содержит определения его предмета, по смыслу п. 1 ст. 990 ГК РФ предметом договора комиссии является условие о совершении комиссионером одной или нескольких сделок. Данное условие, а также совершение сделки за вознаграждение, от имени комиссионера, в интересах и за счет комитента, являются обязательными признаками, позволяющими квалифицировать соглашение как договор комиссии.

В отличие от договора поручения, предметом договора комиссии не может являться совершение каких-либо юридических действий, кроме сделок.

Также не является договором комиссии соглашение, в соответствии с которым комиссионер должен не только заключить сделку, но и обеспечить надлежащее ее исполнение третьим лицом. Это связано с тем, что предметом комиссии является совершение юридических действий, а именно сделок.

Следует учитывать, что конкретные юридические действия (сделки), совершение которых поручено комиссионеру, сами по себе могут быть отнесены судом к существенным условиям договора комиссии, без указания на то, входят ли они в предмет договора.

Обобщая рассмотренную тему можно выделить ключевые аспекты выбора основных правовых форм в осуществлении посреднической деятельности: права и обязанности, возможные риски, вознаграждение посредника.

В целях повышения эффективности правового регулирования договора комиссии как правовой формы посреднической деятельности вынесены следующие предложения.

- 1) Автором предложено ввести понятие «виртуального» посредника физического или юридического лица, предоставляющего зарегистрированный на его имя интернет-ресурс для целей реализации товаров производителей конечным потребителям.

2) Автором предлагается в целях устранения пробельности правового регулирования:

- ввести унифицированную форму соглашения о делькредере, что обеспечит единообразие правоприменения;
- легально закрепить порядок защиты прав комиссионера в случае банкротства комитента при наличии встречного однородного требования перед иными кредиторами очереди.

Таким образом, вышеназванные предложения и рекомендации, будут способствовать устранению проблем в сфере правового регулирования посреднических сделок.

Резюмируя результаты проведенного исследования в процессе подготовки магистерской работы можно прийти к выводу о том, что в российской правовой действительности существуют определенные проблемы правового регулирования комиссионных договоров, разрешение которых, в совокупности со смягчением налоговой политики государства, наметившейся в последние годы, позволит значительно упростить порядок применения норм ГК РФ в сфере посредничества.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### РАЗДЕЛ I НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ И ИНЫЕ ОФИЦИАЛЬНЫЕ АКТЫ

- 1 Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 25.12.1993. № 237.
- 2 Гражданский кодекс РФ (Ч. II) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
- 3 Гражданский кодекс РФ (Часть I) от 12 июня 1994 г. № 34-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 34. Ст. 1223.
- 4 Налоговый кодекс РФ (Часть I) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.
- 5 Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 1. Ст. 3212.
- 6 Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ // СЗ РФ. 2010. № 10. Ст. 2.
- 7 Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 31. Ст. 3434.
- 8 Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. №948-1 // Ведомости ВС РСФСР. 1991. № 16. Ст. 499.
- 9 Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 26 июня 1991 г. № 1488-1 // Ведомости ВС РСФСР. 1991. № 29. Ст. 1005.
- 10 Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» от 3 июля 1991 г. № 1531-1 // Ведомости ВС РСФСР. 1991. № 27. Ст. 927.
- 11 Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 июля 1991 г. № 1545-1 // Ведомости РСФСР. 1991. № 29. Ст. 1008.

12 Закон РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 // Ведомости СНД. 1992. № 11. Ст. 527.

13 Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г. № 445-1 // Ведомости ВС РСФСР. 1990. № 30. Ст. 418.

14 Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» от 19 ноября 1986 г. // Ведомости ВС РСФСР. 1986. № 47. Ст. 964.

## РАЗДЕЛ II ПОСТАНОВЛЕНИЯ ВЫСШИХ СУДЕБНЫХ ИНСТАНЦИЙ И МАТЕРИАЛЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

1 Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» от 1 июля 1996 г. № 6/8 // Российская газета. 2015. № 140.

2 Постановление Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» от 23 июня 2015 г. № 25 // Российская газета. 2015. № 140.

3 Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ «Обзор практики разрешения споров по договору комиссии» от 17 ноября 2004 г. № 85 // Вестник ВАС РФ. 2005. № 1.

4 Приложение к Информационному письму Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 ноября 2004 года № 85 [Электронный ресурс]. URL: [www.pravo.ru](http://www.pravo.ru) (дата обращения 12.12.2017).

5 Приложение к Информационному письму Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 ноября 2004 года № 85 [Электронный ресурс]. URL: [www.pravo.ru](http://www.pravo.ru) (дата обращения 12.12.2017).

## РАЗДЕЛ ШИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1 Абрамов, В.А. Сделки и договоры. Комментарии. Разъяснения: учебник / В.А. Абрамов. М.: Статут, 2007. 357 с.

2 Александров, Н.Г. Законность и правоотношения в советском обществе: учебник / Н.Г. Александров. М.: Юристъ, 1955. 314 с.

3 Алексеев, С.С. Общая теория права: учебник / С.С. Алексеев. М.: Юридическая литература, 2002. 203 с.

4 Алешина, А.В. Международное частное право: учебно-методическое пособие / А.В. Алешина. Одесса: Гарант. 2007. 215 с.

5 Анисимов, А.Л. Коллективный договор как средство укрепления трудовых отношений и социального партнерства: учебное пособие / А.Л. Анисимов. М.: Сигма. 2007. 310 с.

6 Ансон, В.В. Договорное право: учебное пособие / В.В. Ансон. М.: Юридическая литература, 1984. 412 с.

7 Беликова, Н.К. Договоры комиссии и поручения: учебное пособие / Н.К. Беликова. М.: БЕК. 2012. 345 с.

8 Богдановская, Н.Ю. Прецедентное право: учебник / Н.Ю. Богдановская. М.: СТАТУТ. 2007. 218 с.

9 Брагинский, М.И. Договорное право: учебное пособие / М.И. Брагинский. М.: СТАТУТ. 2000. 532 с.

10 Бублик, В.А. Гражданско-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: проблемы теории, законотворчества и правоприменения: монография / В.А. Бублик. Екатеринбург: УрГЮА, 1999. 354 с.

- 11 Вилесова, О.П. Договор комиссии: правовое регулирование: статья / О.П. Вилесова // Аудиторские ведомости. 2001. № 2. С. 60-67.
- 12 Витушко, В.А. Курс гражданского права: учебник / В.А. Витушко. Минск.: БГЭУ, 2001. 198 с.
- 13 Голованов, Н.М. Коммерческое право: учебник / Н.М. Голованов. М.: Проспект, 2012. 343 с.
- 14 Гонгало, Б.М. Мысли и речи о науке гражданского права. Цивилистические записки: межвузовский сборник научных трудов / Б.М. Гонгало. М.: Проспект, 2002. 290 с.
- 15 Гранат, Н.Л. Источники права: учебное пособие / Н.Л. Гранат. М.: Юрист. 2006. 431 с.
- 16 Гуккаев, В.Б. Розничная торговля. Правила, учет и налогообложение: учебное пособие / В.Б. Гуккаев. М.: Бератор, 2004. 317 с.
- 17 Жуков, Е.М. Советская историческая энциклопедия: учебное пособие / Е.М. Жуков. М.: Советская энциклопедия, 1965. 300 с.
- 18 Зивс, С.Л. Источники права: учебное пособие / С.Л. Зивс. М.: Юристъ, 2009. 321 с.
- 19 Иванов, А.В. История государства и права зарубежных стран: учебник / А.В. Иванов. М.: Норма, 2009. 145 с.
- 20 Кабалкин, А.Ю. Гражданско-правовые договоры в России: учебное пособие / А.Ю. Кабалкин. М.: Юридическая литература. 2002. 180 с.
- 21 Калпина, А.Г. Гражданское право: учебное пособие / А.Г. Калпина. М.: Юрайт. 2003. 410 с.
- 22 Калугин, В.К. Организационно-экономическое проектирование структур коммерческого посредничества: учебное пособие / В.К. Калугин. СПб.: Магистр, 1996. 170 с.
- 23 Краснов, Ю.К. История государства и права в России: учебное пособие / Ю.К. Краснов. М.: Российское педагогическое агентство, 1997. 287 с.

- 24 Магнутова, Т.Е. Правовое регулирование отношений по торговому посредничеству: учебное пособие / Т.Е. Магнутова. М.: Изд-во МГУ, 1988. 260 с.
- 25 Олейник, О.М. Предпринимательское (хозяйственное) право: учебное пособие / О.М. Олейник. М.: Юристъ, 2003. 368 с.
- 26 Пугинский, Б.И. Коммерческое право России: учебное пособие / Б.И. Пугинский. М.: Юрайт, 2000. 314 с.
- 27 Розенберг, М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров: учебное пособие / М.Г. Розенберг. М.: БЕК, 1998. 312 с.
- 28 Романец, Ю.В. Система договоров в гражданском праве России: учебное пособие \ Ю.В. Романец. М.: Юристъ, 2001. 239 с.
- 29 Садилов, О.Н. Комментарий к гражданскому кодексу Российской Федерации: учебное пособие / О.Н. Садилов. М.: ИНФРА М, 1998. 180 с.
- 30 Сафонов, М.Н. Посреднические договоры в новых российских экономических условиях: журнал / М.Н. Сафонов // Журнал российского права. 2003. № 9. С. 50-56.
- 31 Сидорова, А.И. Посредническая деятельность на рынке ценных бумаг: учебное пособие / А.И. Сидорова. М.: Юристъ, 1999. 154 с.
- 32 Синайский, В.Н. Русское гражданское право: учебник / В.Н. Синайский. Томск: Гарант. 2014. 210 с.
- 33 Сарбаш, С.В. Право удержания как способ обеспечения исполнения обязательств: учебник / С.В. Сарбаш. М.: Статут, 2008. 315 с.
- 34 Скороходов, С.В. Договор комиссии по законодательству Российской Федерации и практика его применения в предпринимательской деятельности / С.В. Скороходов. Томск: Юристъ. 2003. 205 с.
- 35 Скороходов, С.В. Договор комиссии в законодательстве РФ и практика его применения в предпринимательской деятельности / С.В. Скороходов. Томск: Гарант. 2003. 230 с.

- 36 Сохновский, А.Ф. Комиссионная торговля: учебник / А.Ф. Сохновский. М.: Проспект. 1988. 439 с.
- 37 Суханов, Е.А. Гражданское право: учебное пособие / Е.А. Суханов. М.: СТАТУТ, 2003. 530 с.
- 38 Толстой, Ю.К. Гражданское право: учебное пособие / Ю.К. Толстой. М.: ТЕИС, 2004. 387 с.
- 39 Турагин, В.Ю. Проблемы формирования и функционирования юридической терминологии в гражданском законодательстве РФ / В.Ю. Турагин. Белгород: СТАТУТ, 2002. 430 с.
- 40 Федоров, А.Ф. Торговое право: учебное пособие / А.Ф. Федоров. Одесса: Слав, 1911. 910 с.
- 41 Хадыева, О.В. Посреднические операции: правовое регулирование / О.В. Хадыева. М.: Главбух, 1998. 175 с.
- 42 Шершеневич, Г.Ф. Курс торгового права: учебное пособие / Г.Ф. Шершеневич. СПб.: Изд-во Бр. Башмаковых, 1908. 520 с.
- 43 Шляхтов, А.А. Правовой режим вещей, поступивших к комиссионеру во исполнение договора комиссии: учебное пособие / А.А. Шляхтов. СПб.: Право, 2006. 150 с.
- 44 Юркина, Л.А. Договор субкомиссии / А.Л. Юркина // Главбух. 2001. № 4. С. 34-37.
- 45 Украинский, Р.В. Комитент, комиссионер и третье лицо: статья / Р.В. Украинский // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2003. № 2. С. 75-79.
- 46 Украинский, Р.В. Экономические и юридические аспекты посреднической деятельности / Р.В. Украинский // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2003. № 5. С. 86-89.
- 47 Фишман, Л.И. О договоре комиссии: учебное пособие / Л.И. Фишман. М.: Право и жизнь. 2014. 243 с.



48 Эйбушитц, П.К. К проектам постановлений «О договоре комиссии» и «О торговых агентах» / П.К. Эйбушитц // Вестник промышленности, торговли и транспорта. 2001. № 12. С. 73-76.

49 Юлдашбаева, Л.А. Правовая природа документарных ценных бумаг: статья / Л.А. Юлдашева // Хозяйство и право. 2013. № 10. С. 65-67.

50 Юлдашбаева, Л.А. Посредническая деятельность / Л.А. Юлдашева // Хозяйство и право. 2011. № 13. С. 85-89.