

§ 1. Поняття, сторони та сфера застосування договору комісії

Суб'єкти торговельної діяльності, які спеціалізуються на виробництві і реалізації товарів, завжди зацікавлені в тому, щоб знизити загальний рівень товарних запасів, зменшити загальну кількість торговельних операцій і в той же час наблизитися до споживача.

Законодавство України, що регулює посередницьку діяльність у сфері товарообігу, істотно відстає від торговельної практики. Незважаючи на те, що фактично в торговельній діяльності беруть участь торгові агенти, брокери, консигнатори і консигнанти і т.д., законодавство України не визначає їх юридичний статус та суть діяльності.

У міжнародній практиці торгове посередництво виражається у таких видах послуг кредитування сторін, рекламні заходи, страхування товарів та ін.

Щоб зрозуміти суть договору комісії, необхідно звернутися до норм міжнародного торгового права і звичайно до норм цивільного права України.

Визначення договору комісії дано у ст. 395 ЦК України. За договором комісії одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням другої сторони (комітента) за винагороду вчинити одну або кілька угод від свого імені за рахунок комітента.

З даного визначення можна зробити висновок, що за договором комісії вчиняються угоди не безпосередньо особою, зацікавленою в їх кінцевому результаті, а за її дорученням і за її рахунок іншою особою.

За угодами, що їх укладає комісіонер з третіми особами, набуває права і стає зобов'язаним комісіонер, а не комітент, бо він укладає угоди хоч і за рахунок комітента, але від свого імені. Це характерна риса договору комісії.

Слід розрізняти внутрішні правовідносини комітента з комісіонером, що встановлюються договором комісії, і зовнішні правовідносини комісіонера з третіми особами, з якими він укладає угоди за дорученням комітента. Треті особи при укладенні договору з комісіонерами не мають ніякого відношення до комітента. Із зовнішньої сторони комісіонер виступає перед третіми особами як власник товару, як сторона договору. Укладаючи договір з третіми особами від свого імені як самостійний розпорядник товару, комісіонер передає покупцеві право власності, незважаючи на те, що він не є власником проданого товару. За комітентом право власності на комісійне майно зберігається до того моменту, поки воно не продано комісіонером і не перейшло у власність третіх осіб. Якщо майно індивідуально-визначене, то право власності зберігається за комітентом до моменту укладення договору купівлі-продажу між комісіонером і третьою особою. Якщо майно визначено родовими ознаками, то право власності зберігається за комітентом до моменту передачі комісіонером цих речей третій особі. Кінцевим правовим результатом є той, який настає при вчиненні комісіонером угод з третіми особами.

Внутрішня сторона взаємовідносин між комітентом і комісіонером де в чому має спільні риси із взаємовідносинами довірителя і повіреного. Основою таких взаємовідносин є договір доручення.

Схожість договору доручення та договору комісії полягає в тому, що і в договорі доручення є третя особа, а також у тому, що на підставі цих договорів одна сторона (повірений чи комісіонер) укладає угоди в інтересах другої сторони (довірителя чи комітента). Але між ними існують і істотні відмінності. Так, за договором комісії комісіонер укладає угоди від свого імені, а за договором доручення повірений виступає від імені довірителя. У комісіонера виникають права та обов'язки щодо третьої особи, повірений же ніяких прав та обов'язків за укладеними угодами не набуває. Договір комісії зумовлює виникнення двох правовідносин: між комісіонером і комітентом, комісіонером і третіми особами. За договором доручення ніяких правовідносин між повіреним і третіми особами не виникає, вони існують лише між довірителем і третіми особами.

Для договору комісії необхідно, щоб намір комісіонера перенести на іншу особу наслідок даних угод з третіми особами збігся з наміром комітента прийняти на себе наслідки угод, що укладаються. Комісіонер укладає угоди не для себе, а для комітента, що дав доручення, тому комісіонер зобов'язаний передати комітентові майно, отримане для

нього, а також набуті для нього права та обов'язки. Тобто, якщо у зовнішніх правовідносинах спочатку носієм усіх прав та обов'язків за угодами з третіми особами є комісіонер, то внаслідок внутрішніх правовідносин між комітентом і комісіонером майнові наслідки цих угод мають бути зрештою перенесені на комітента.

Для виникнення договору комісії потрібна згода сторін. Інакше кажучи договір комісії вважається укладеним з того моменту, коли у відповідній до закону формі сторони виявили свою взаємну волю щодо всіх істотних умов договору. Це означає, що права та обов'язки сторін з'являються ще до передачі майна комітентом комісіонерові.

Договір комісії є двостороннім, тобто таким, у якому кожна сторона (комісіонер і комітент) має певні права та обов'язки. Звідси випливає, що договір комісії є оплатним, адже кожна сторона зобов'язується вчинити на користь іншої сторони певну дію. Зокрема комісіонер зобов'язується укласти на користь комітента передбачену договором угоду, а комітент — сплатити обумовлену винагороду. Ознака оплатності є настільки характерною, що право на винагороду у комітента виникає незалежно від того, чи було воно спеціально передбачено договором. Хоч договір комісії між громадянами може бути і безоплатним, проте не тому, що це передбачено законом, а тому, що на це є воля сторін.

Сторонами договору комісії є комітент і комісіонер. *Комітент* — це особа, яка доручає в її інтересах і за її рахунок іншій особі вчинити певні угоди.

Комісіонер

— це особа, яка вчиняє угоди або інші юридичні дії від свого імені за рахунок комітента. Комісіонером можуть бути як громадяни, так і юридичні особи. Комісіонерами, як правило, виступають відповідні організації у межах своєї спеціальної правоздатності, зокрема державні та кооперативні комісійні магазини, зовнішньоторговельні організації. Згідно з Правилами комісійної торгівлі непродовольчими товарами, затвердженими наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 13 березня 1995 р. № 37

1

учасниками сторін торговельного процесу на комісійних засадах є господарюючий суб'єкт, що приймає товар на комісію (комісіонер), і громадянин, підприємство, установа, організація, які здають товар на комісію (комітент). Дозволяється приймати на комісію виробники кооперативів, малих підприємств, громадян, які займаються індивідуальною трудовою діяльністю і т.д. Господарюючим суб'єктам за рішенням місцевих органів державної виконавчої влади дозволяється приймати певне майно від державних організацій, кооперативних, сімейних, колективних та приватних підприємств, установ, вузів, тобто у Правилах перелічені суб'єкти, які можуть бути комітентами.

Крім комітента і комісіонера, у відносинах комісії бере участь третя особа, з якою комісіонер укладає угоду в інте-ресах комітента. Не будучи стороною у договорі, третя особа в принципі є учасником комісійних відносин у стадії виконання договору, оскільки вона набуває тих прав, які мав комітент щодо майна. Проте, сам по собі цей перехід прав не пов'язує у правовому відношенні комітента і третю особу, адже третя особа не може заявити претензії до комітента щодо якості на-бутого майна, так само і комітент не може стягнути вартість майна з третьої особи. Комітент і третя особа не відповідають один перед одним, з усіма претензіями кожен з них може звертатися лише до комісіонера.

Договір комісії має широку сферу застосування як у внут-рішньому, так і зовнішньому оборотах. Договір комісії уклада-ють комісійні магазини з громадянами, іншими юридичними особами на продаж товарів широкого вжитку. Організації споживчої кооперації укладають договори комісії з виробни-ками щодо продажу лишків сільськогосподарської продукції. Договір комісії укладають також з підприємствами, товарними біржами для реалізації матеріалів, устаткування тощо. Громадяни, які займаються підприємницькою діяльністю, і виробничі кооперативи реалізують через комісійні магазини товари, що виготовляють. Зовнішньоторговельні об'єднання також виконують комісійні доручення організацій на закупівлю імпортих товарів за кордоном.

Як особливий вид договорів, договір комісії регулюється законодавством ФРН, Франції та Швейцарії. У країнах з дуалістичною системою приватного права договір комісії роз-глядається як торгова угода і регулюється торговими кодекс-сами. Найбільш повно договір комісії і пов'язані з ним відно-сини врегульовано в Німецькому цивільному праві та швей-царському зобов'язальному законі¹. В сучасному обігу договір комісії опосередковує різного роду банківські опе-рації. Відносини між комісіонером і комітентом у цих держа-вах регулюються погодженими сторонами умовами комісії, спеціальними нормами торгового законодавства і торговими звичаями.

У праві Великобританії та США договору комісії як такого немає. Там існує так званий агентський договір, згідно з яким одна особа (агент) вчиняє дії за дорученням і за рахунок іншої особи (принципала)². Створений в основному судовою прак-тикою Великобританії агентський договір нині не лише широко використовується в майновому обігу всередині держав за-гального права, а й є також одним із найпоширеніших видів міжнародних угод. Агентський договір може бути спрямо-ваний на вчинення як юридичних, так і фактичних дій, кінце-вою метою яких є встановлення договірних зобов'язань між принципалом і третьою особою. Як правило, агент діє від імені принципала і відповідно укладені ним або за його сприянням угоди створюють права та обов'язки безпосередньо для принципала. Судова практика допускає й інші способи

вступу агента у відносини з третіми особами при здійсненні покладе-ного на нього принципалом доручення, а саме: а) агент має право діяти від свого імені, не розкриваючи перед третьою особою існування принципала; б) агент може вказати на те, що він виступає за дорученням і за рахунок принципала, не розкриваючи його ім'я. Незалежно від того, як виступає агент у відносинах з третіми особами, економічний результат вчинених ним угод лягає на принципала. Незалежно від способу виступу агента— це, як підкреслюють англійські юристи, становить одну з особливостей права Великобританії порівняно з континентальним правом — принципал має право пред'являти вимоги з укладеної агентом угоди безпосередньо до третьої сторони за наявності у агента повноваження на вчинення тієї чи іншої дії. Визнані судовою практикою Велико-британії та США способи виступу агента при здійсненні взятого ним на себе перед принципалом зобов'язання (вчинення як юридичних, так і фактичних дій) свідчать про те, що агентський договір призначений регулювати відносини, опосередковані в континентальному праві трьома видами договорів, а саме договором доручення, договором комісії і договором про посередництво. Агентський договір є важливою підставою створення відносин з товарного представництва

1

Різновидом комісійних операцій є операції консигнації. До операцій консигнації належать операції з реалізації товарів, згідно з якими одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням іншої сторони (консигнанта) протягом певного часу (терміну угоди) за обумовлену винагороду продати з консигнаційного складу від свого імені товари, що належать консигнантові. Такий договір часто зустрічається у зовнішньоекономічній діяльності, зокрема при низькому освоєнні ринку збуту або при поставці таких товарів, які мало відомі місцевим покупцям. На відміну від договору комісії, у договорі консигнації не може встановлюватися право консигнатора на відшкодування йому витрат по зберіганню майна консигнанта. Всі витрати по зберіганню сплачує консигнатор. Поставлений на консигнацію товар є ніби пробною поставкою. Укладаючи договір консигнації, сторони перш за все визначають у ньому обов'язки, пов'язані з маркетинговим дослідженням ринку збуту. У договорі консигнації передбачається обов'язок консигнатора не тільки здійснювати рекламу товару, а й надавати можливість потенційним покупцям безпосередньо оглядати товар, перевіряти його в роботі тощо. Як і в договорі комісії, право власності на товар до моменту його продажу третій особі належить консигнантові і до консигнатора не переходить.

§ 2. Предмет договору комісії

Стаття 395 ЦК України визначає, що предметом договору комісії є угода чи угоди, які комісіонер укладає з третіми особами за рахунок комітента. Чинне законодавство не дає переліку угод, які можуть бути предметом договору комісії. Тому такими угодами можуть бути будь-які угоди, що відповідають вимогам цивільного законодавства. Здебільшого це купівля-продаж речей, страхування або відправка певних вантажів тощо. Тобто предметом договору комісії є юридичні акти (угоди), а не фактичні дії, як, наприклад, у договорах перевезення, схову тощо.

Здійснюючи угоду купівлі-продажу товарів, комісіонер діє за рахунок комітента, тобто він не купує товари у комітента, який залишається власником цих товарів до передачі їх у розпорядження остаточного покупця. З цього моменту власником товарів є остаточний покупець, а комісіонер лише протягом певного часу володіє товаром, що продається, але ніколи не є його власником.

Майно, з приводу якого може бути вчинений комісійний договір, частіше точно визначається у нормативних актах. У них часто вказуються речі, які не підлягають прийняттю на комісію. Так, у Правилах комісійної торгівлі непродовольчими товарами¹ дано приблизний перелік речей, з приводу яких можуть бути і не можуть бути укладені договори комісії. Зокрема, на комісію приймаються непродовольчі товари, придатні для використання, як нові, так і ті, що були у користуванні, але не потребують ремонту чи реставрації і відповідають санітарним вимогам, а також антикварні й унікальні речі та твори мистецтва. Господарючим суб'єктам за рішенням місцевих органів державної виконавчої влади дозволяється приймати від відповідних організацій конфісковане, безгосподарне майно і те, що перейшло у спадщину до держави, вилучене у громадян для відшкодування заподіяної шкоди на виконання вироків і рішень суду, від державних, кооперативних, сімейних, колективних і приватних підприємств, установ та організацій — лишки товарно-матеріальних цінностей, які можуть бути реалізовані населенню, крім заборонених законом.

Не приймаються для комісійного продажу такі товари: зброя, боєприпаси (крім мисливської і спортивної зброї і боєприпасів до неї, а також холодної зброї, спеціальних засобів, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії, які продаються

громадськими об'єднаннями з дозволу органів внутрішніх справ), бойова і спеціальна військова техніка, вибухові речовини і вибухові засоби, отруйні речовини, наркотичні психотропні та отруйні засоби, лікувальні засоби та вироби медичного призначення, державні еталони одиниць, фізичних величин, армійське спорядження, тканини та інші товари військового асортименту, формене обмундирування, білизна із штампом установи, організації, підприємства, га-зові плити і балони до них без документа служби газового гос-подарства, що підтверджує їх придатність для використання, товари побутової хімії, товари з простроченим терміном зберігання, товари від неповнолітніх віком до 18 років, піротехнічні вироби, іграшки для дітей віком до трьох років.

§ 3. Форма, порядок укладення та строк договору комісії

Відповідно до ст.396 ЦК України договір комісії незалежно від складу його учасників і суми укладається у письмовій формі. Мається на увазі проста письмова форма. Недодержання такої форми позбавляє сторони права в разі спору посилатися для підтвердження угоди на покази свідків (ст. 46 ЦК). Залежно від виду договору комісії комісійне доручення може оформлятися різними документами, зокрема квитанцією, нарядом тощо. Згідно з Правилами комісійної торгівлі непродовольчими товарами¹ громадяни України повинні пред'являти паспорт або документ, що його замінює, іноземні особи — відповідну посвідку на проживання в Україні або національний паспорт з відміткою про перебування в Україні.

Договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції може бути укладений шляхом видачі колгоспові накладної організацією споживчої кооперації, яка приймає продукти. У договорі (накладній) зазначається найменування продуктів, дата їх прийняття, ким здано продукти, їх кількість і якість, а також продажна ціна, встановлена за погодженням сторін, строки розрахунків (ч. 2 ст. 396 ЦК).

Товари або продукцію від юридичних осіб приймають відповідно до товарно-супровідних документів та за наявності інформації про товар (щодо якості, кількості тощо), викладеної згідно із законодавством про мови. Нові товари вітчизняного та зарубіжного виробництва приймають на комісію за наявності у комітента — господарюючого суб'єкта (крім фізичної особи, яка не має статусу підприємця-громадянина) документів, що підтверджують належну якість товарів, а товари, що підлягають обов'язковій сертифікації, — за наявності сертифіката відповідності або його копії чи свідоцтва про визнання іноземного сертифіката у державній системі сертифікації.

Товари, що не підлягають обов'язковій сертифікації в Україні, приймаються на комісію за наявності гігієнічного висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи на імпортовану продукцію. Якщо на завезені з-за кордону партії товарів, що були у вжитку, відсутні дані щодо їх безпеки для здоров'я населення, то приймання на комісію таких товарів, їх реалізація та використання дозволяються лише після отримання позитивного висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи. Гарантійні терміни на нові товари встановлює виробник. Щодо товарів, на які гарантійні терміни не встановлено, покупець має право пред'явити продавцеві (виробникові) відповідні вимоги, якщо недоліки виявлено протягом шести місяців від дня передачі товарів покупцеві. Відповідальність за відповідність товарів характеристикам, вказаним у квитанціях, несе комісіонер .

Приймаючи товари на комісію, комісіонер на кожну одиницю товару виписує квитанцію у двох примірниках і товарний ярлик. Перший примірник квитанції видається комітентові, другий запишається у комісіонера. Товарний ярлик повинен мати той самий номер, що і квитанція. Для дрібних речей виписується цінник із зазначенням номера квитанції та ціни реалізації товару. При продажу товару товарний ярлик або цінник з нього не знімається². Згода комітента з умовами здавання товару на комісію, його продажу та умовами повернення не реалізованого товару підтверджується підписом комітента у двох примірниках квитанції. Якщо комітент не згоден з цими умовами, комісіонер має право відмовити в прийманні товару.

Технічно складні товари, на які не вийшли гарантійні терміни користування, приймають на комісію разом з паспортом і гарантійним талоном, що при продажу передаються покупцеві.

При здачі товару на комісію комітент за домовленістю з комісіонером встановлюють ціну на комісійний товар на підставі ринкового попиту. Працівники господарюючого суб'єкта зобов'язані інформувати комітента про існуючі ціни на товари, які здаються на комісію. Продажна ціна речі, прийнятої комісійним магазином, визначається угодою сторін, але

вона не повинна перевищувати державних роздрібних цін на відповідні речі. Продажна ціна антикварних та унікальних речей, творів мистецтва встановлюється комісійним магазином за спеціальною оцінкою. Продажна ціна лишків сільсько-господарських продуктів, прийнятих організацією споживчої кооперації від колгоспів для продажу на комісійних засадах, визначається угодою сторін (частини 1, 2, і 4 ст. 401 ЦК).

У певних випадках може бути знижена ціна на товар, що зданий на комісію і не реалізований протягом встановленого строку (60 календарних днів). Зокрема, якщо товар не реалізовано у строк, то ціна може бути знижена на 30 відсотків від встановленої сторонами первинної вартості товару, а якщо товар не реалізовано протягом наступних 15 днів, то ціни знижують на 40 відсотків від залишкової ціни після першого зниження.

Раніше вказаних строків може бути знижена ціна на зданий товар на вимогу комітента. В даному випадку уцінка товару відображається на всіх примірниках квитанцій, де ставиться підпис комітента, і на товарному ярлику. Товари, прийняті на комісію, виставляються в торговельному залі для продажу не пізніше наступного дня після прийняття.

Для продажу певних товарів комісійний магазин повинен мати ліцензію, зокрема спортивну і мисливську вогнепальну зброю та боєприпаси до неї, а також холодну зброю, спеціальні засоби, заряджені сполуками сльозоточивої і дратівної дії, магазин реалізує на підставі ліцензії встановленої форми, яка видається органами внутрішніх справ.

Будь-яка особа може купити товар зданий на комісію. При продажу товару продавець виписує товарний чек, де зазначається номер чи найменування торговельного підприємства, номер товарного ярлика, назва товару, гарантійні терміни, ціна реалізації, дата продажу та прізвище продавця.

Певні товари можуть купувати лише громадяни, які мають на це дозвіл органів внутрішніх справ за місцем проживання. Це, зокрема, стосується тих товарів, які можуть продавати комісійні магазини, що мають ліцензію. За набуті комісійні товари покупець може розрахуватися готівкою. Також покупцям дозволяється за згодою комісіонера проводити розрахунки через установи банків з їх особистих рахунків. Якщо комісійні товари знімаються з продажу, то це оформляється актом, і товари повертаються

комітентові на підставі письмового розпорядження керівника суб'єкта господарювання.

Чинне законодавство не визначає терміну договору комісії. Договір комісії може бути укладений як з вказівкою строку його виконання, так і без вказівки строку. Проект ЦК України (ст.1069)¹ встановлює, що договір комісії може бути укладений на певний строк або без зазначення строку його чинності, із зазначенням або без зазначення території його виконання.

Законодавство, зокрема наказ МЗЕЗторгу України "Про внесення змін і доповнень до Правил комісійної торгівлі не-продовольчими товарами" від 8 липня 1997 р.² встановлює строк реалізації товару, що зданий на комісію, — 60 календарних днів. Після закінчення цього строку товар повертається комітентові або на нього знижується ціна.

§ 4. Права та обов'язки сторін за договором комісії

Як зазначалося вище, договір комісії є двостороннім, отже сторони договору пов'язані взаємними правами та обов'язками. Обов'язки однієї сторони водночас є правами другої сторони. Основним обов'язком комісіонера є виконання узятим на себе доручення відповідно до вказівок комітента і на умовах, найвигідніших для комітента (ст. 399 ЦК). Будучи самостійним контрагентом щодо третьої особи, комісіонер повинен здійснити в інтересах комітента всі права та виконати всі обов'язки, які випливають з угоди з третьою особою, укладеною для виконання доручення. Що стосується комітента, то комісіонер зв'язаний з ним умовами даного доручення. Наприклад, умова про продажну ціну речі, яку прийнято на комісію, визначається угодою сторін, і комісіонер на свій розсуд, не має права змінити ціну, вказану в договорі. Лише у виняткових випадках, якщо комітент не з'являється для переоцінки речі за викликом, магазин знижує ціну відповідно до правил. Комісіонер має право відступати від вказівок комітента в тих випадках, якщо за обставинами справи це необхідно в інтересах комітента і комісіонер не міг попередньо

запитати комітента або не одержав своєчасно відповідь на свій запит. Наприклад, у разі необхідної термі-нової реалізації продукції, що швидко псується.

Комісіонер зобов'язаний виконати взяті на себе зобов'язання на умовах, найвигідніших для комітента. Як правило, у договорі комісії встановлюється порядок визначення ціни, за якою комісіонер продає товари комітенту. Вона може встановлюватися як мінімальна (з наданням комісіонеру права визначати кінцеву продажну ціну) або як максимальна, але при цьому в договорі обумовлюється, щоб підвищення ціни не призвело до зниження попиту на товар. Якщо комісіонер укладе угоду на умовах вигідніших ніж ті, які були зазначені комітентом, то вся вигода надходить комітентові, якщо в договорі не передбачено інше.

Часто відступи від вказівок комітента стосуються ціни, за якою комісіонер має продати майно. Якщо комісіонер продасть майно за ціною більш низькою без згоди на це комітента або за відсутності поважних причин, він зобов'язаний відшкодувати комітентові різницю між цінами.

По-іншому вирішується питання, коли комісіонер купить майно за ціною вищою, ніж призначив йому комітент. Якщо комітент не бажає прийняти таку покупку, він зобов'язаний заявити про це комісіонерові без зволікання, після одержання повідомлення про укладення угоди з третьою особою. В іншому випадку купівля визнається прийнятою комітетом. Комісіонер, який купив майно за ціною, вищою ніж обумовлена комітентом, може прийняти різницю в ціні на свій рахунок. Внаслідок цього комітент не зазнає збитків від підвищення ціни і тому не має права відмовитися від укладеної для нього угоди (ч. 2 ст. 400 ЦК).

Комісіонер повинен виконати всі обов'язки та здійснити всі права, що випливають з угоди, яку він уклав з третьою особою (ч.1 ст. 402 ЦК). Проте може статися так, що укладену комісіонером угоду виконує сама третя особа. За загальним правилом, комісіонер не відповідає перед комітентом за невиконання третьою особою (покупцем) своїх зобов'язань за угодою, зокрема за несплату вартості набутого товару. Перед комітентом комісіонер відповідає лише за дійсність угоди, а не за її виконання третьою особою. Але якщо у договорі комісії буде включено положення про обов'язок комісіонера переконатися у платоспроможності покупця, комітент матиме право вимагати від комісіонера відшкодування збитків. У зв'язку з тим, що такий обов'язок комісіонера прямо не випливає із закону, а є додатковим, комісіонер має право на окрему винагороду за її виконання. Угода про це називається делькредере (ч. 2 ст. 402 ЦК) і застосовується, як правило, в операціях зовнішньої торгівлі, коли, наприклад, експортно-імпортна

організація на зовнішньоторговельному ринку залучає як коміонера іноземну фірму чи особисто діє як коміонер.

Якщо третя особа порушує угоду, яку уклав з нею коміонер, останній зобов'язаний без зволікання повідомити про це комітента, зібрати і забезпечити необхідні докази, а комітент, який отримав таке повідомлення, має право вимагати передачі йому вимог, які має коміонер щодо цієї особи. В даному випадку комітент виступає як особа, якій коміонер передав свої права, а для третьої особи контрагентом залишається коміонер.

Після виконання комісійного доручення коміонер зобов'язаний передати комітентові отримані гроші (якщо доручення стосувалося реалізації товарів) або товари (якщо доручення стосувалося їх набуття), а також передати комітентові усі права щодо третьої особи, які випливають з угоди, зокрема право вимагати оплати товарів, набутих через коміонера у кредит. Комітент зобов'язаний у свою чергу прийняти все отримане за угодою, оглянути набуті для нього коміонером товари і повідомити останнього про недоліки, якщо вони є, щоб він мав можливість пред'явити продавцеві (третьій особі) відповідні претензії або позови і, крім того, звільнити коміонера від зобов'язань, прийнятих ним на себе по виконанню доручення перед третьою особою.

Захищаючи інтереси комітента, коміонер, у фактичному володінні якого перебуває майно комітента, має право пред'явити позов від свого імені до третіх осіб як за згодою комітента, так і без його згоди. Коміонер має право пред'явити вимоги, які відповідають характерові його право-відносин з третіми особами (договірні, позадоговірні). Претензії та позови пред'являються від імені коміонера (комітента), але за рахунок комітента.

Обов'язком коміонера є збереження майна, яке передано на комісію, від пошкодження і втрати. Коміонер відповідає перед комітентом за його втрату і пошкодження. Відповідальність коміонера у разі порушення цього обов'язку настає лише за умови, якщо майно пошкоджено з вини коміонера. У такому разі останній повинен відшкодувати комітентові заподіяні збитки. Для звільнення від відповідальності коміонер має довести, що втрата або пошкодження майна відбулися за обставин, які він не міг відвернути при додержанні всіх запобіжних заходів.

Коміонер після прийняття товарів від комітента або після набуття товарів для комітента зобов'язаний не допустити їх втрату, недостачу або пошкодження, а якщо вони сталися з

його вини, то відшкодувати комітентові збитки. Приймаючи товари, комісіонер зобов'язаний оглянути їх, перевірити їх якість і кількість. Якщо при огляді буде виявлено пошкодження або недоліки, комісіонер повинен застосувати заходи щодо охорони прав комітента і терміново повідомити його про це. Невиконання комісіонером цих обов'язків тягне за собою відшкодування ним завданих комітентові збитків. Такий самий обов'язок виникає у комісіонера, якщо він не виконав умов договору про страхування майна або коли це майно підлягало обов'язковому страхуванню відповідно до закону. При цьому комісіонер повинен відшкодувати збитки в сумі, яку за пошкоджене або втрачене майно можна було б отримати у вигляді страхового відшкодування.

Виконавши доручення, комісіонер зобов'язаний подати комітенту звіт і передати йому все одержане за виконаним дорученням, а також передати комітентові на його вимогу всі права щодо третьої особи, які впливають з угоди, укладеної комісіонером з цією третьою особою. Якщо комітент має заперечення по звіту, він зобов'язаний повідомити про них комісіонера протягом трьох місяців з дня одержання звіту. В протилежному разі звіт, за відсутності іншої угоди, вважається прийнятим (частини 1 і 2 ст. 404 ЦК).

Комісіонер за свою посередницьку діяльність отримує від комітента винагороду, яка вказана у договорі. Це може бути певний відсоток від суми угоди, а в зовнішньоторговельних угодах закон допускає визначати комісійну винагороду як частину різниці між призначеною комітентом ціною і тією вигіднішою ціною, за якою комітент укладе угоду. Такі самі правила встановлено і для винагороди, за делькредере, тобто тут розмір комісійної винагороди також визначається погодженням сторін, якщо інше не встановлено законом.

Крім винагороди, комітент зобов'язаний відшкодувати комісіонерові витрати, пов'язані з виконанням ним доручення. Це можуть бути витрати з транспортування, навантаження, розвантаження та інші, але лише ті, які є дійсно необхідними, щоб забезпечити належне виконання покладеного на комісіонера доручення.

За загальним правилом, комісіонер не має права на відшкодування витрат зі зберігання майна, яке перебуває у нього. Проте, договором можуть бути встановлені й інші умови.

Всі витрати з доставки сільськогосподарських продуктів, що здаються на комісію, до зазначеного у договорі місця їх продажу відносяться за рахунок комітента, якщо у договорі не передбачено інше.

§ 5. Припинення договору комісії

Договір комісії може бути скасований в односторонньому порядку комітентом, але він зобов'язаний сплатити комісіонерові комісійну винагороду за укладені ним до скасування доручення угоди, а також відшкодувати йому завдані перед цим витрати. Комісійна винагорода не сплачується, якщо комітент скасовує доручення до укладення комісіонером відповідних угод з третіми особами. Комісіонер у такому разі має право лише на відшкодування зроблених ним витрат, а комісійний магазин — і витрат зі зберігання речі (ст.412 ЦК).

Якщо комітент скасував доручення, він повинен протягом місяця з дня одержання відмови розпорядитися майном, яке є у комісіонера (ч. 2 ст. 411 ЦК). Коли в цей строк комітент не розпорядиться майном, яке перебуває у комісіонера, комісіонер має право здати це майно на зберігання за рахунок комітента, з метою покриття своїх вимог до комітента, про-дати його за можливо більш вигідною для комітента ціною.

Комісіонер не може, якщо інше не передбачено законом, відмовитися від виконання доручення, за винятком випадків, коли це зумовлено неможливістю виконати доручення або порушенням комітентом договору комісії. Обов'язок комісіонера — повідомити комітента про свою відмову в письмовій формі. Договір комісії зберігає свою чинність протягом двох тижнів з дня одержання комітентом повідомлення комісіонера про відмову виконати доручення (ст. 410 ЦК). Якщо комісіонер відмовиться від договору внаслідок неможливості його виконати, яка настала з вини комітента, то він, крім відшкодування заподіяних витрат, має право отримати комісійну винагороду відповідно до виконаної ним частини доручення.

Комісійне доручення припиняється також у разі смерті комітента, визнання його недієздатним, обмежено дієздатним, безвісти відсутнім, а також внаслідок припинення юридичної особи, яка виступає як комітент. Але комісіонер зобов'язаний продовжувати виконання даного йому доручення поки від правонаступників чи представників комітента не надійдуть відповідні вказівки (ст. 409 ЦК).