Тема: Договор комиссии и его особенности

Содержание

Введение

Глава 1. Понятие и элементы договора комиссии

1.1 Понятие и признаки договора комиссии

1.2 Стороны и предмет договора комиссии

1.3 Имущественные отношения сторон договора комиссии

Глава 2. Содержание договора комиссии

2.1 Обязанности комиссионера и комитента

2.2 Прекращение договора комиссии

2.3 Отдельные виды договора комиссии

Заключение

Список использованных источников и литературы

## Введение

Для приобретения или реализации товаров торговые предприятия нередко вступают с другими организациями в посреднические отношения, заключая с ними различные посреднические договоры. Наиболее часто встречающийся на практике способ оформления таких отношений - это договор комиссии.

Комиссионная торговля представляет собой один из видов розничной торговли, предполагающей продажу комиссионерами товаров, переданных им для реализации третьими лицами-комитентами, по договорам комиссии.

Договор комиссии - один из самых часто встречающихся способов оформления посреднических отношений, как в сфере предпринимательской деятельности, так и в быту.

Комиссионная торговля или реализация товаров в рамках договора комиссии является одним из наиболее распространенных видов посреднических операций.

Договор комиссии является институтом, давно известным российскому гражданскому праву. Вместе с тем в новом ГК этот институт получил значительное развитие.

Порядок заключения договора комиссии регулируется главой 51 Гражданского кодекса РФ.

В целях наиболее качественного регулирования законами и иными нормативными актами могут устанавливаться специальные правила для отдельных видов договора комиссии. Например, Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 6 июня 1998 г. № 569. Особенности договора комиссии в некоторых сферах деятельности установлены также законами РФ: от 7 февраля 1992 г. № 2300-I "О защите прав потребителей", от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг", от 20 февраля 1992 г. № 2383-I "О товарных биржах и биржевой торговле".

Вопросы, связанные с определением правового режима вещей, поступивших к комиссионеру от комитента или приобретенных комиссионером за счет комитента, представляют особый научный и практический интерес, в связи с чем, в данной курсовой работе будет рассмотрен данный вопрос.

Комиссионная деятельность является предпринимательской, т.е. самостоятельной, осуществляемой на свой риск деятельностью, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (п.1 ст.2 ГК РФ). Реализуя функцию самостоятельности при осуществлении комиссионной деятельности, комиссионер вправе в целях исполнения договора комиссии заключать как договоры купли-продажи, так и договоры субкомиссии. Такое право подтверждено ст.994 ГК РФ, причем оно может быть ограничено комиссионным договором[[1]](#footnote-1).

Задачей данной курсовой работы является изучение и раскрытие понятий, связанных с договором комиссии и его особенностями.

Целью исследования является тщательный анализ и наиболее полное изучение проблемных вопросов, возникающих при заключении договора комиссии.

При подготовке и написании данной работы были использованы учебные пособия по курсу гражданского права, комментарии к гражданскому законодательству, постановления Пленума Высшего Арбитражного суда Российской Федерации, а также статьи в таких журналах как "Законодательство" и др.

## Глава 1. Понятие и элементы договора комиссии

## 1.1 Понятие и признаки договора комиссии

В переводе с латинского "комиссия" означает "поручение", что достаточно верно отражает суть отношений, складывающихся между сторонами этого вида договора. Из теории гражданского права известно, что данный договор является посреднической сделкой, в соответствии с которой посредник обязуется по поручению некоего доверителя заключать разного рода сделки.

Договор комиссии - гражданско-правовой договор, 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[[2]](#footnote-2). При этом 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 (п.1 ст.990 ГК РФ).

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

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

Во-вторых, комиссионер, действуя в интересах комитента, по договору комиссии совершает не любые действия, а только сделки, т.е. предпринимает действия, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. В том случае, если отношения сторон обрастают дополнительными обязанностями комиссионера по совершению не только юридических действий (совершение сделок), но и иных фактических действий, не влекущих за собой установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, подобные отношения должны квалифицироваться как агентский договор, построенный по схеме комиссии, и к таким правоотношениям должны применяться правила главы 51 "Комиссия" и главы 52 "Агентирование" ГК РФ.

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

В-четвертых, договор комиссии всегда является возмездным, поскольку условие о выплате комитентом комиссионеру вознаграждения поставлено вне зависимости от воли сторон сделки в отличие от договора поручения, который может быть безвозмездным[[3]](#footnote-3).

По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя комитент и был бы назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

Пункт 2 ст.990 ГК РФ содержит ряд вариативных условий, которые может содержать договор комиссии. Так, он 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 такового, с условиями или без условий относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии.

Пунктом 3 ст.990 ГК РФ установлено положение, согласно которому законом и иными правовыми актами могут быть предусмотрены особенности отдельных видов договора комиссии. Но такие правила "должны соответствовать... общим положениям ГК РФ о договоре комиссии"[[4]](#footnote-4).

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

У договора комиссии есть общие черты с договором поручения. Комиссионер действует в интересах и за счет заинтересованного лица. Кроме того, цель действий комиссионера - это совершение сделок, то есть юридических действий для другого лица. Право собственности на имущество, получаемое либо передаваемое комиссионеру при исполнении договора комиссии, всегда принадлежит комитенту, то есть заинтересованному лицу. Комиссионер должен отчитаться перед комитентом по результатам совершения своих действий, заключенных сделок.

В отличие от договора поручения, комиссионер в отношениях с третьими лицами заключает сделки за счет и по поручению комитента, но заключает их от своего имени, то есть является стороной сделки, а комитент - нет.

## 1.2 Стороны и предмет договора комиссии

Сторонами договора комиссии выступают комитент и комиссионер. ГК РФ не предъявляет никаких требований к правовому статусу обеих сторон договора. В принципе ими могут быть любые участники гражданского оборота - как юридические, так и физические лица, которые не ограничены законодательством, правоприменительными актами или (для юридических лиц) уставными документами в заключении такого рода сделок. Анализ главы 51 ГК РФ "Комиссия" позволяет выявить необходимое условие, которому должен удовлетворять комитент в договоре комиссии, связанном с отчуждением вещи: п.1 ст.996 ГК РФ предусмотрено, что вещи, поступившие к комиссионеру от комитента либо приобретенные комиссионером за счет комитента, являются собственностью последнего.

Таким образом, для заключения договора комиссии, согласно которому на комиссионера возлагаются обязанности по заключению сделок по отчуждению вещей, комитент всегда предполагается собственником данных вещей[[5]](#footnote-5).

Положения п.1 ст.996 ГК РФ, по нашему мнению, являются достаточно неоднозначными и нуждающимися в пояснении и толковании. Представляется, что использование приведенных ниже рекомендаций может быть полезным для участников гражданского оборота при заключении и исполнении договоров комиссии (агентирования по модели комиссии), а также при подготовке правовой позиции для участия в судебных процессах.

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы и предложения:

1) необходимо внести изменения в п.1 ст.996 ГК РФ, предусмотрев в нем обязанность комиссионера обеспечить индивидуализацию полученных в ходе исполнения договора комиссии от комитента или за его счет вещей, определенных родовыми признаками, за исключением наличных денежных средств;

2) сделки с недвижимостью не могут входить в предмет договора комиссии (агентирования по модели комиссии) и должны реализовываться по схеме поручения (агентирования по модели поручения);

3) правило о защите прав комитента путем признания его права собственности на вещи, поступившие к комиссионеру во исполнение договора комиссии на безналичные денежные средства и имущественные права распространяться не должно;

4) сделки, направленные на уступку третьему лицу имущественного права, не могут являться предметом договора комиссии;

5) хотя реализация или приобретение через комиссионера ценных бумаг возможны, представляется, что для данных сделок больше подходит схема договора поручения, так как комиссионер не может самостоятельно осуществить сделки с третьими лицами в силу особенностей правового режима ценных бумаг[[6]](#footnote-6).

В роли комиссионера также может выступать любое лицо. Тем не менее, требуется помнить целый ряд положений законодательства, устанавливающих особенности правового статуса этого участника гражданского оборота, например нормы о предпринимательстве и лицензировании. Предположим, что физическое лицо выполняет посреднические операции по договорам такого рода и систематически получает доход от этого вида деятельности, такое лицо должно быть зарегистрировано в качестве индивидуального предпринимателя в установленном законом порядке в силу п.1 ст.23 ГК РФ. Кроме того, если деятельность посредника входит в перечень видов деятельности, определенных законом в качестве лицензируемых, то посредник обязан получить специальное разрешение на право занятия такой деятельностью (лицензию) [[7]](#footnote-7).

Предметом договора комиссии является оказание посредником услуг по совершению сделок в интересах и по поручению комитента. Определение в договоре предмета договора комиссии, т.е. тех действий, которые должен совершить комиссионер, является обязательным условием заключения договора комиссии, так как иных существенных условий для этого вида договора ГК РФ не предусмотрено. Следовательно, сторонам договора комиссии необходимо достаточно конкретно определить круг сделок, которые должен по поручению комитента совершать комиссионер, а также примерно обозначить те условия, на которых такие сделки должны будут совершаться. Если действие договора комиссии рассчитано на достаточно длительный срок или если условия предполагаемых сделок не могут быть определены комитентом на момент подписания договора комиссии, то впоследствии комитент вправе конкретизировать такие условия в указаниях, адресуемых комиссионеру.

В большинстве случаев сделками, которые поручаются заключить посреднику, являются договоры купли-продажи вещей. Но это вовсе не означает, что заключение комиссионером иных сделок законом запрещено. "Закон не запрещает заключать посредством договора комиссии любые другие сделки, как предусмотренные, так и не предусмотренные действующим гражданским законодательством, за исключением сделок, носящих личный характер"[[8]](#footnote-8).

Представляется что, подход, предполагающий возможность заключения посредником на основании и во исполнение договора комиссии целого спектра различных сделок, а не только сделок по приобретению и продаже вещей, следует признать справедливым, несмотря на то, что целый ряд положений ГК РФ о договоре комиссии предполагает, что посредник по договору комиссии будет совершать исключительно сделки, связанные с отчуждением вещей. К такому выводу можно прийти, анализируя ст.995, 996, 997, 998, 1000 ГК РФ. Однако, это вовсе не означает, что законодатель значительно сузил круг сделок, которые по договору комиссии может совершать комиссионер, так как нет никаких законодательных запретов на этот счет.

Применительно к этому интересным представляется вопрос о возможности заключения комиссионером от своего имени, но в интересах и за счет комитента целого ряда сделок различного вида, например соглашений об уступке прав требования. В принципе, поручение посреднику реализовать права требования, заключив договор с приобретателем от собственного имени, не противоречит общим нормам о договоре комиссии, и даже при очень строгом педантичном подходе к норме закона он может быть признан договором, не противоречащим общим положениям гражданского законодательства. Однако сущность, предмет и содержание сделки, которую комиссионер должен заключить, влияют не только на определение предмета договора комиссии, но и на саму возможность заключения такого договора. Проще говоря, посредник может от своего имени заключить далеко не каждую сделку, так как не каждая сделка позволяет участие в ней лица, действующего в качестве посредника, т.е. от своего имени, но в чужих интересах[[9]](#footnote-9). Так, в силу положений главы 24 ГК РФ совершить уступку прав требования может только лицо-правообладатель (п.1 ст.382).

## 1.3 Имущественные отношения сторон договора комиссии

В отношении договора комиссии действует законодательно установленная презумпция его возмездности, т.е. комитент в любом случае должен уплатить комиссионеру причитающееся последнему вознаграждение. Доктрина гражданского права еще со времен Римской империи, устанавливая подобное положение, исходила из посылки, что посреднические договоры такого рода заключаются, прежде всего, в рамках торгового посредничества между участниками предпринимательской деятельности[[10]](#footnote-10).

Согласно п.1 ст.991 ГК РФ комитент обязан уплатить комиссионеру вознаграждение, а в случае если комиссионер принял на себя ручательство за исполнение сделки третьим лицом (делькредере), также дополнительное вознаграждение в размере и в порядке, установленных в договоре комиссии. Следовательно, стороны договора комиссии вправе договориться об обычном вознаграждении либо предусмотреть помимо обычного вознаграждения еще и дополнительное тогда, когда комиссионер ручается за исполнение сделки третьим лицом, так как по общему правилу комиссионер не отвечает перед комитентом за неисполнение третьим лицом сделки, заключенной за счет комитента (п.1 ст.993 ГК РФ). Принимая на себя дополнительную обязанность, комиссионер тем самым возлагает на себя дополнительную ответственность, за что и получает специальное поощрение. При этом следует иметь в виду, что комиссионер, принимая на себя делькредере, отвечает только за исполнение третьим лицом сделки, заключенной последним с комиссионером, но не за недействительность таковой[[11]](#footnote-11).

Однако условие о размере и порядке выплаты вознаграждения, как уже было сказано выше, не является существенным условием договора комиссии. А это означает, что если договором размер вознаграждения или порядок его уплаты не предусмотрен и размер вознаграждения не может быть определен исходя из условий договора, то вознаграждение уплачивается после исполнения договора комиссии в размере, определяемом в соответствии с п.3 ст.424 ГК РФ. Эта статья предусматривает, что в случае когда в возмездном договоре (каковым в силу прямого указания закона и является договор комиссии) цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги.

Таким образом, если стороны не установили в договоре размер и порядок выплаты вознаграждения комиссионера, это не освобождает комитента от обязанности оплатить услуги посредника[[12]](#footnote-12).

Любопытным моментом в этой связи выступает положение, предусмотренное ст.992 ГК РФ: в случае, когда комиссионер совершил сделку на условиях более выгодных, чем те, которые были указаны комитентом, дополнительная выгода делится между комитентом и комиссионером поровну, если иное не предусмотрено соглашением сторон. Зачастую на практике стороны активно пользуются таким "способом определения вознаграждения комиссионера", указывая в договорах комиссии денежную сумму, которую комиссионер обязан уплатить комитенту за переданный на реализацию и реализованный товар, предполагая, что, если комиссионеру удастся продать такой товар по более высокой цене, выгоду посредник оставит себе в качестве вознаграждения. Однако, представляется, что такой подход несостоятелен, так как выгода комиссионера с позиций ГК РФ не является ни основным, ни дополнительным вознаграждением комиссионера. Такой вывод делается на основании того, что нормы ГК РФ о дополнительной выгоде вынесены законодателем за рамки статьи о комиссионном вознаграждении и помещены в статью, посвященную надлежащему исполнению комиссионного поручения комиссионером. Получение дополнительной выгоды можно расценивать как некий стимул, направленный на выполнение комиссионером поручения комитента на наиболее выгодных для комитента условиях.

Кроме выплаты комиссионного вознаграждения, дополнительного вознаграждения, а в определенных случаях - и дополнительной выгоды комитент обязан возместить комиссионеру израсходованные им на исполнение комиссионного поручения суммы[[13]](#footnote-13). Такая обязанность комитента установлена ст.1001 ГК РФ и обусловлена самой сущностью договора комиссии, который чаще всего опосредует отношения торгового представительства. Если комиссионер не исполнил комиссионное поручение по причинам, зависящим от комитента, комиссионер сохраняет право на комиссионное вознаграждение, а также на возмещение понесенных расходов (п.2 ст.991).

Статья 996 ГК РФ регулирует имущественные отношения сторон по поводу вещей, поступивших к комиссионеру от комитента либо приобретенных комиссионером для комитента. Договор комиссии характеризуется тем, что комиссионер всегда действует за счет имущества комитента, поэтому вещи, поступившие к комиссионеру от комитента либо приобретенные комиссионером за счет комитента, являются собственностью последнего. Несмотря на то, что комиссионер может фактически обладать этими вещами, он не имеет права распоряжаться ими по своему усмотрению без специального указания на это комитента. Поскольку комиссионер является кредитором комитента в отношении выплаты своего вознаграждения и возмещения расходов, связанных с выполнением комиссионного поручения, то он в случае неисполнения комитентом в срок вышеперечисленных обязательств вправе удерживать правомерно находящиеся у него вещи, принадлежащие комитенту и подлежащие передаче последнему, на основании ст.359 и п.2 ст.996 ГК РФ. Такое поведение комиссионера является способом обеспечения исполнения комитентом своих имущественных обязанностей в отношении своего посредника.

Прекращение обязательства комитента по выплате комиссионного вознаграждения и возмещению расходов комиссионера возможно также путем проведения зачета встречных однородных требований по правилам ст.410 ГК РФ следующим образом. Комиссионер вправе удержать причитающиеся ему по договору комиссии суммы из всех сумм, поступивших к нему за счет комитента. В результате, с одной стороны, прекращается обязанность комитента по уплате комиссионного вознаграждения и возмещению расходов комиссионера, с другой стороны, прекращается обязанность комиссионера по передаче комитенту полученного по сделке в указанной выше части.

Комиссионер отвечает перед комитентом за утрату, недостачу или повреждение находящегося у него имущества комитента. Если при приеме комиссионером имущества, присланного комитентом либо поступившего к комиссионеру для комитента, в этом имуществе окажутся повреждения или недостача, которые могут быть замечены при наружном осмотре, а также в случае причинения кем-либо ущерба имуществу комитента, находящемуся у комиссионера, комиссионер обязан принять меры по охране прав комитента, собрать необходимые доказательства и обо всем без промедления сообщить комитенту. Комиссионер, не застраховавший находящееся у него имущество комитента, отвечает за это лишь в случаях, когда комитент предписал ему застраховать имущество за счет комитента либо страхование этого имущества комиссионером предусмотрено договором комиссии или обычаями делового оборота[[14]](#footnote-14).

Статьей 997 ГК РФ предусмотрено весьма любопытное правило, устанавливающее, что кредиторы комитента, пользующиеся в отношении очередности удовлетворения их требований преимуществом перед залогодержателями, не лишаются права на удовлетворение этих требований из удержанных комиссионером на основании ст.410 ГК РФ сумм. Это правило фактически означает, что кредиторы комитента, например, первой и второй очереди вправе обратиться к комиссионеру с требованием об удовлетворении их требований из удержанных им сумм, подлежащих перечислению комитенту-банкроту, если комиссионер удержал в свою пользу причитающееся ему. Данное правило, особенно в условиях российской предпринимательской изобретательности, является не очень справедливым по отношению к комиссионеру, надлежащим образом выполнившему поручение, но вполне обоснованным, так как не позволяет не учитывать правила об очередности удовлетворения требований кредиторов[[15]](#footnote-15).

## Глава 2. Содержание договора комиссии

## 2.1 Обязанности комиссионера и комитента

Содержание договора комиссии составляют права и обязанности сторон. Общие положения о правах и обязанностях сторон договора комиссии установлены главой 51 ГК РФ "Комиссия". Тем не менее, это не ограничивает возможность сторон детализировать и конкретизировать такие права и обязанности, а также предусматривать иные, не противоречащие общему смыслу договора комиссии.

Основной обязанностью комиссионера является исполнение поручения комитента на наиболее выгодных для комитента условиях в соответствии с указаниями комитента, а при отсутствии в договоре комиссии таких указаний - в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями (ст.992 ГК РФ). Поскольку конструкция договора комиссии чаще всего опосредует отношения торгового представительства, не последнюю роль в которых играет специализированный хозяйствующий субъект - комиссионер, то предполагается, что такой субъект является "мастером своего дела", и для него не требуется подробных указаний комитента по поводу выполнения комиссионного поручения[[16]](#footnote-16). Если же детальные указания комитента все-таки имеются либо в тексте договора, либо в иных документах, оформляющих отношения сторон, то комиссионер связан такими указаниями и не вправе отступать от них, за исключением случаев, специально предусмотренных ст.995 ГК РФ.

Так, комиссионер вправе отступить от указаний комитента, если по обстоятельствам дела это необходимо в интересах комитента и комиссионер не мог предварительно запросить комитента либо 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 имущества комитента и комиссионер продал такое имущество 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[[17]](#footnote-17).

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

Важной обязанностью комиссионера, направленной на защиту прав комитента и предотвращение возможных злоупотреблений со стороны посредника, является установленная ст.999 ГК РФ обязанность комиссионера по представлению комитенту отчета. Положения ст.999 ГК РФ, обязывающие комиссионера представлять отчет комитенту, носят характер императивной нормы, вследствие чего стороны не могут предусмотреть в договоре освобождение комиссионера от такой обязанности. Если в договоре комиссии вообще отсутствует условие о представлении комиссионером отчетов комитенту, то это не означает, что такой обязанности у комиссионера нет. Практический опыт позволяет утверждать, что далеко не все посредники утруждают себя составлением отчетов и представлением их своим комитентам или же отделываются формальной отпиской, не содержащей всей необходимой информации. Такая небрежность комиссионеров, умноженная на отсутствие бдительности у комитентов, в итоге приводит к самым плачевным результатам в первую очередь для комитента: последний лишается возможности обоснованно и своевременно отразить в регистрах бухгалтерского учета хозяйственные операции по договору комиссии, что угрожает вполне определенными претензиями со стороны налоговых органов[[18]](#footnote-18).

ГК РФ не устанавливает специальных правил, предусматривающих форму и содержание отчета комиссионера. Впрочем, он и не может заранее предугадать все сведения, необходимые комитенту, так как разнообразие жизненных ситуаций невозможно подогнать под какую-либо конкретную схему. Тем не менее, это обстоятельство также не освобождает комиссионера от обязанности указывать в отчете подробные сведения, требующиеся комитенту для отражения хозяйственных операций в бухгалтерских регистрах.

В соответствии со ст.999 ГК РФ комитент, имеющий возражения по отчету, должен сообщить о них комиссионеру в течение 30 дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок. В противном случае отчет при отсутствии иного соглашения считается принятым. Такое право комитента обеспечивает ему возможность требовать от комиссионера отчета в более подробной форме или с приложением подтверждающих документов. К сожалению, на практике комитенты не всегда пользуются предоставленной им возможностью повлиять на тщательное исполнение комиссионером обязанности по составлению отчета.

Комиссионер по общему правилу имеет право заключить договор субкомиссии с другим лицом, но договором комиссии он может быть лишен такого права. В случае же заключения договора субкомиссии комиссионер остается ответственным за действия субкомиссионера перед комитентом, т.е. он не передает свои права и обязанности перед комитентом по договору комиссии третьему лицу, а заключает новый самостоятельный договор субкомиссии, в котором комиссионер приобретает в отношении субкомиссионера права и обязанности комитента. До прекращения действия договора комиссии комитент не вправе без согласия комиссионера вступать в непосредственные отношения с субкомиссионером, если иное не предусмотрено договором комиссии[[19]](#footnote-19).

Обычно комиссионер не отвечает перед комитентом за неисполнение третьим лицом сделки, заключенной с ним за счет комитента. Исключение составляют те случаи, когда комиссионер либо не проявил необходимой осмотрительности в выборе этого лица, либо принял на себя ручательство за исполнение сделки (делькредере).

В случае неисполнения третьим лицом сделки, заключенной с ним комиссионером, комиссионер обязан немедленно сообщить об этом комитенту, собрать необходимые доказательства, а также по требованию комитента передать ему права по такой сделке с соблюдением правил об уступке требования. Уступка прав комитенту по сделке по этому основанию допускается независимо от соглашения комиссионера с третьим лицом, запрещающего или ограничивающего такую уступку. Однако это не освобождает комиссионера от ответственности перед третьим лицом в связи с уступкой права в нарушение соглашения о ее запрете или об ограничении.

В свою очередь, 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 освободить комиссионера от обязательств, принятых им на себя перед третьим лицом по исполнению комиссионного поручения[[20]](#footnote-20).

## 2.2 Прекращение договора комиссии

Законодательством предусмотрены условия прекращения многих гражданско-правовых договоров, в том числе договора комиссии (ст.1002 ГК РФ). Последний может быть прекращен вследствие:

а) отказа комитента от исполнения договора;

б) отказа комиссионера от исполнения договора в случаях, предусмотренных законом или договором;

в) смерти комиссионера, признания его недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим;

г) признания индивидуального предпринимателя, являющего комиссионером, несостоятельным (банкротом) [[21]](#footnote-21).

Рассмотрим подробнее указанные условия.

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 который комитент обязан распорядиться, установлен договором. В случае 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). 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[[22]](#footnote-22).

Отказываясь от продолжения отношений, вытекающих из комиссионного договора, комиссионер обязан принять меры, обеспечивающие сохранность имущества комитента, а последний должен распорядиться своим имуществом, находящимся в ведении комиссионера в 15 дневный срок со дня получения уведомления об отказе комиссионера исполнить поручение, если в договоре комиссии стороны не установили иной срок. Если же комитент не выполнит возложенную на него Гражданским кодексом обязанность, то комиссионер приобретает право сдать имущество на хранение за счет комитента либо продать его по возможно более выгодной для комитента цене. Если цена хранения окажется, по мнению комитента, чрезмерной или продажная стоимость не удовлетворит его ожидания, он может предъявить претензии в судебном порядке. Для обоснования своих требований он должен представить обоснованные экономические расчеты и информацию о ценах на данный вид товара, сложившихся на тот момент в регионе (данные Госкомстата РФ, прайс-листы фирм, позволяющие определить средний уровень цен).

Одной из наиболее сложных для комиссионеров является проблема получения от комитента причитающихся по договору сумм. Для обеспечения своих требований к комитенту 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[[23]](#footnote-23).

Согласно п.1 ст.359 ГК РФ, кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, вправе в случае неисполнения должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитору связанных с нею издержек и других убытков удерживать ее до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено. Кроме того, удержанием вещи могут обеспечиваться также требования, не связанные с оплатой вещи или возмещением издержек на нее и других убытков, но возникшие из обязательства, стороны которого действуют как предприниматели.

Объектами удержания могут являться вещи, принадлежащие должнику на основании вещного права либо подлежащие передаче ему на основании договора (в том числе комиссии) и находящиеся у кредитора, например, на ответственном хранении. При этом не может удерживаться имущество, находящееся в собственности нескольких лиц, если сторонами нарушенного обязательства являются кредитор и лишь некоторые из собственников этой вещи[[24]](#footnote-24).

Для правомерности применения удержания должны быть соблюдены следующие условия:

а) нарушение права;

б) необходимость пресечь это нарушение;

в) соразмерность принятых для пресечения нарушения мер характеру и содержанию правонарушения.

Для обоснования факта нарушения своего права кредитор (комиссионер) должен иметь доказательства неисполнения требования другой стороной. Для совершения удержания необходимо также обладать имуществом, принадлежащим или подлежащем передаче должнику.

Удержание вещи возможно до момента исполнения обязательства должником. В случае неисполнения обязательства кредитор получает право продать вещь с публичных торгов. Права кредитора, удерживающего вещь, реализуются так же и по тем же правовым нормам, что и права залогодержателя.

В случае объявления комитента несостоятельным (банкротом) право удержания у комиссионера прекращается, а его требования к комитенту в пределах стоимости вещей, которые он удерживал, удовлетворяются в соответствии со ст.360 ГК РФ наравне с требованиями, обеспечиваемыми 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 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) [[25]](#footnote-25).

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.

## 2.3 Отдельные виды договора комиссии

Развитый имущественный оборот предполагает широкое использование различных разновидностей договора комиссии. Согласно п.2 ст.990 ГК такой договор может быть заключен:

на определенный срок и без указания срока;

с указанием или без указания территории его исполнения;

с обязательством комитента не назначать иных комиссионеров по аналогичным сделкам или без такового;

с определением ассортимента сбываемых комиссионером товаров или

без такого определения[[26]](#footnote-26).

Это, например, позволяет заключать договоры комиссии по сбыту определенных товаров на согласованной территории в течение установленного срока или без такового; с сохранением за отчуждателем-комитентом права сбывать аналогичный товар самостоятельно или через других торговых посредников либо без такового; устанавливать ограниченный перечень (ассортимент) товаров, сбыт которых регулируется условиями данного договора, и т.д.

Такого рода отношения давно известны, например, во внешнеторговом обороте. Комиссионер-посредник может получить от комитента исключительное ("эксклюзивное") право продажи его товаров на той или иной территории (страны, региона и т.д.) на определенный срок или бессрочно, причем перечень таких товаров может быть ограничен договором (имея в виду возможность привлечь для сбыта иных товаров данного производителя других посредников). Обычно в таких случаях комитент оговаривает также запрет комиссионеру быть посредником в реализации аналогичных товаров других изготовителей на данной территории, как бы "блокируя" соответствующий рынок. Возможно также условие об обязанности комитента-изготовителя вначале предложить данный товар (или новый аналогичный товар) для сбыта данному комиссионеру-посреднику и лишь при его отказе - иным посредникам.

Такая разновидность комиссии, как договор консигнации, предусматривает передачу товара комитентом-изготовителем на склад посредника-консигнатора (комиссионера), обязанного затем реализовать этот товар от своего имени. Непроданный товар возвращается комитенту, если в договоре нет условия о "безвозвратности" определенного количества изделий, т.е., по сути, об их покупке консигнатором, что гарантирует изготовителю сбыт, по крайней мере, определенной части своих товаров.

Особенности отдельных видов комиссии могут предусматриваться законом или иными правовыми актами (п.3 ст.990 ГК). Но и в этом случае на них распространяется действие общих правил ГК об этом договоре. Так, биржевым законодательством предусматриваются некоторые особенности комиссионной торговли на товарных биржах (поскольку соответствующие сделки приобретают режим биржевых сделок. В качестве комиссионеров могут действовать страховые брокеры, деятельность которых регулируется законодательством о страховании, а также профессиональные участники рынка ценных бумаг.

Подзаконными актами у нас 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 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 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.

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). По существу, речь идет о частном случае возложения исполнения обязательства на третье лицо (п.1 ст.313 ГК). 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[[27]](#footnote-27).

## Заключение

В заключении подведем следующий итог.

С помощью договора комиссии осуществляются сделки по возмездной реализации имущества, не принадлежащего отчуждателю. Иными словами, он оформляет отношения торгового посредничества. 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.

Следовательно, комиссия - это договор, который предусматривает следующее:

а) одна сторона (комиссионер) выполняет поручение другой (комитента), но выступает в обороте от своего имени;

б) комиссионер выполняет не фактические, а юридические действия, т.е. заключает одну или несколько сделок;

в) за услуги комиссионера выплачивается вознаграждение, т.е. договор всегда является возмездным;

г) по сделке, совершенной комиссионером с третьими лицами, права и обязанности приобретает сам комиссионер.

Договор комиссии относится к группе договоров, направленных на оказание юридических услуг. Поскольку он характеризуется родовыми признаками, отличающими все обязательства указанной группы, к нему применимы унифицированные нормы, отражающие данные родовые признаки.

Наряду с этим договор комиссии имеет специфику, которая выделяет его среди остальных обязательств, направленных на оказание юридических услуг.

Как правило, поручение, данное комитентом, комиссионер выполняет самостоятельно. Однако в некоторых случаях торговые предприятия-посредники, реализующие или приобретающие товары для клиентов, прибегают к услугам вторых посредников, так называемых субкомиссионеров. При этом комиссионеры заключают с ними договор субкомиссии.

По общему правилу вопрос о целесообразности привлечения субкомиссионера комиссионер решает самостоятельно. Однако комитент может ограничить право комиссионера в заключении договора субкомиссии, включив в договор комиссии условие о невозможности привлечения субкомиссионера.

Договор комиссии по своей юридической природе является консенсуальным, двусторонним и возмездным. Закон не предусматривает специальных правил о форме данного договора, предполагая тем самым действие здесь общих положений о форме сделок.

## Список использованных источников и литературы

1. Источники

1. Закон РФ "О защите прав потребителей" // СЗ РФ. 1996. № 3. ст.140.

2. Постановление Правительства РФ от 6 июня 1998 г. № 569 "Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами" // СЗ РФ. 1998. № 24. Ст.2733.

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

2. Специальная литература

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. - М.: Статут, 2008. - Кн.3: Договоры о выполнении работ и оказании услуг. С.428 - 433.

2. Васильева М., Зуйкова Л., Крутякова Т. Д.оговор комиссии: правовое регулирование // Экономико-правовой бюллетень. 2005. № 5. С.17-21.

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

4. Гражданское право. Учебник. Часть вторая / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. - М.: "Проспект", 2008. С.5.

5. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций. Отв. ред.О.Н. Садиков. - М.: Юристъ, 2008.

6. Гражданское право. Том II. Полутом 2. Под ред. доктора юридических наук, профессора Е.А. Суханова. - М.: Издательство БЕК, 2008.

7. Гуккаев В.Б. Розничная торговля. Правила, учет и налогообложение. - М.: Бератор, 2004.

8. Егоров А.В. Предмет договора комиссии // Актуальные проблемы гражданского права: Сборник статей. Вып.5 / Под ред. В.В. Витрянского. М.: Статут, 2002. С.128.

9. Комментарий части второй Гражданского кодекса Российской Федерации. - М.: Фонд Правовая культура, Фирма Гардарика, 2008. С.300.

10. Логунов Д.А. Правовое регулирование договора комиссии // Законодательство. 1999. № 2. С.40-44.

11. Романец Ю.В. Общая характеристика договоров оказания юридических услуг (поручение, комиссия, агентирование) // Законодательство. 2001. № 4. С.21-24.

12. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. - "Юристъ", 2001 г.

13. Сафонов М.Н. Посреднические договоры в новых российских экономических условиях // Журнал российского права. 2003. № 9. С.17-22.

14. Скороходов С.В. Договор комиссии по законодательству Российской Федерации и практика его применения в предпринимательской деятельности. Дис С.: канд. юрид. наук. Томск, 2003.С. 205.

15. Шляхтов А. Правовой режим вещей, поступивших к комиссионеру во исполнение договора комиссии // Право и экономика. 2006. № 9. С.9-15.

16. Юркина Л.А. Договор субкомиссии // Главбух, Отраслевое приложение "Учет в торговле". № 4, IV квартал 2001 г.

1. Логунов Д. А. Правовое регулирование договора комиссии // Законодательство. 1999. № 2. С. 43. [↑](#footnote-ref-1)
2. Романец Ю. В. Общая характеристика договоров оказания юридических услуг (поручение, комиссия, агентирование) // Законодательство. 2001. № 4. С. 21. [↑](#footnote-ref-2)
3. Романец Ю.В. Общая характеристика договоров оказания юридических услуг (поручение, комиссия, агентирование) // Законодательство. 2001. № 4. С. 22. [↑](#footnote-ref-3)
4. Комментарий части второй Гражданского кодекса Российской Федерации. - М.: Фонд Правовая культура, Фирма Гардарика, 2008. - С. 300. [↑](#footnote-ref-4)
5. Васильева М., Зуйкова Л., Крутякова Т. Договор комиссии: правовое регулирование // Экономико-правовой бюллетень. 2005. № 5. С. 18. [↑](#footnote-ref-5)
6. Шляхтов А. Правовой режим вещей, поступивших к комиссионеру во исполнение договора комиссии // Право и экономика. 2006. № 9. С. 15. [↑](#footnote-ref-6)
7. Васильева М., Зуйкова Л., Крутякова Т. Договор комиссии: правовое регулирование // Экономико-правовой бюллетень. 2005. № 5. С. 18. [↑](#footnote-ref-7)
8. Гражданское право. Учебник. Часть вторая/ Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. - М.: "Проспект", 2008. С. 5. [↑](#footnote-ref-8)
9. Васильева М., Зуйкова Л., Крутякова Т. Договор комиссии: правовое регулирование // Экономико-правовой бюллетень. 2005. № 5. С. 18. [↑](#footnote-ref-9)
10. Романец Ю.В. Общая характеристика договоров оказания юридических услуг (поручение, комиссия, агентирование) // Законодательство. 2001. № 4. С. 22. [↑](#footnote-ref-10)
11. Сафонов М.Н. Посреднические договоры в новых российских экономических условиях // Журнал российского права. 2003. № 9. С. 19. [↑](#footnote-ref-11)
12. Сафонов М.Н. Посреднические договоры в новых российских экономических условиях // Журнал российского права. 2003. № 9. С. 19. [↑](#footnote-ref-12)
13. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. – «Юристъ», 2001 г. С. 57. [↑](#footnote-ref-13)
14. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. – «Юристъ», 2001 г. С. 59. [↑](#footnote-ref-14)
15. Романец Ю.В. Общая характеристика договоров оказания юридических услуг (поручение, комиссия, агентирование) // Законодательство. 2001. № 4. С. 22. [↑](#footnote-ref-15)
16. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций. Отв. ред. О.Н. Садиков. - М.: Юристъ, 2008. С. 123. [↑](#footnote-ref-16)
17. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций. Отв. ред. О.Н. Садиков. - М.: Юристъ, 2008. С. 125. [↑](#footnote-ref-17)
18. Вилесова О.П., Казакова А.В. Договор комиссии: правовое регулирование // Аудиторские ведомости. 2001. № 2. [↑](#footnote-ref-18)
19. Юркина Л.А. Договор субкомиссии // Главбух, Отраслевое приложение «Учет в торговле». № 4, IV квартал 2001 г. С. 35. [↑](#footnote-ref-19)
20. Гражданское право. Том II. Полутом 2. Под ред. доктора юридических наук, профессора Е.А. Суханова. - М.: Издательство БЕК, 2008. С. 345. [↑](#footnote-ref-20)
21. Гуккаев В.Б. Розничная торговля. Правила, учет и налогообложение. - М.: Бератор, 2004. С. 25. [↑](#footnote-ref-21)
22. Гуккаев В.Б. Розничная торговля. Правила, учет и налогообложение. - М.: Бератор, 2004. С. 31. [↑](#footnote-ref-22)
23. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. - М.: Статут, 2008. -Кн. 3: Договоры о выполнении работ и оказании услуг. С. 430. [↑](#footnote-ref-23)
24. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. - М.: Статут, 2008. -Кн. 3: Договоры о выполнении работ и оказании услуг. С. 430. [↑](#footnote-ref-24)
25. Гражданское право. Том II. Полутом 2. Под ред. доктора юридических наук, профессора Е.А. Суханова. - М.: Издательство БЕК, 2008. С. 349. [↑](#footnote-ref-25)
26. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций. Отв. ред. О.Н. Садиков. - М.: Юристъ, 2008. С. 117. [↑](#footnote-ref-26)
27. Юркина Л.А. Договор субкомиссии // Главбух, Отраслевое приложение «Учет в торговле». № 4, IV квартал 2001 г. С. 35. [↑](#footnote-ref-27)