Федеральное государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Северо-Западная академия государственной службы»

КАФЕДРА

**Гражданского и трудового права**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

студента 6 курса 235 потока

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

по курсу: Гражданское право (особенная часть)

на тему: «Договор комиссии»

Научный руководитель

к.ю.н., доц. Струцкая И.Н.

Санкт-Петербург

2007 г.

**Содержание**

Введение

Глава 1. Понятие и виды договора комиссии.

1.1 Понятие договора комиссии

1.2 Виды договора комиссии

1.3 Договор субкомиссии

Глава 2. Элементы и содержание договора комиссии

2.1 Предмет договора комиссии.

2.2 Стороны договора комиссии.

2.3 Цена договора комиссии.

2.4 Срок действия договора комиссии.

2.5 Содержание договора комиссии.

Заключение

Список литературы

**Введение**

Одной из самых перспективных и быстроразвивающихся отраслей экономики, как показывает практика, является сфера услуг, бурный рост которой представляет собой отличительную черту экономической ситуации конца двадцатого века. Рынок услуг охватывает широкое поле деятельности - от торговли и транспорта до финансирования, страхования, и, конечно же, посредничества.

В настоящее время посредническая деятельность является распространенным видом бизнеса. Причем она весьма привлекательна как для заказчика посреднических услуг, так и для посредника. Договоры комиссии получили широкое применение в посреднической деятельности.

Действительно, многие организации, производящие вполне конкурентоспособные товары, оказывающие высококачественные услуги и выполняющие работы на высокопрофессиональном уровне, испытывают трудности в их реализации, в поиске покупателей и заказчиков. С другой стороны, существуют фирмы, обладающие определенными навыками в области продаж и в поисках заинтересованных лиц, имеющие связи, в том числе международные, опыт и соответствующий штат квалифицированного персонала. В то же время, они не обладают необходимой производственной базой, нужными специалистами, и поэтому не способны организовать процесс производства.

Сотрудничество таких организаций может быть весьма выгодным для них. Производители расширяют рынок сбыта, выходят на международный уровень, повышая в результате объемы продаж и обеспечивая рост производства. Посредники получают вознаграждение за оказанные услуги.

В некоторых случаях, наоборот, организации требуется приобрести определенные товары, работы или услуги, сохранив при этом оптимальный баланс цены и качества. В таких ситуациях опять на помощь могут придти посредники, профессионально владеющие ситуацией на соответствующих рынках.

Юридические основы деятельности по договорам комиссии определены в Гражданском кодексе Российской Федерации и других законодательных актах.

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

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

Задачей настоящей работы будет выявление особенностей и отличительных черт договора комиссии, являющегося одним из основных, используемых в посреднической деятельности.

**Глава 1.** **Понятие и виды договора комиссии**

**1.1 Понятие договора комиссии**

По договору комиссии в соответствии со ст. 990 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее по тексту - ГК РФ)[[1]](#footnote-1) одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. В хозяйственной практике, в том числе стран с развитой рыночной экономикой, сложились самые различные виды комиссионных договоров, приобретающих известную самостоятельность по отношению друг к другу.

Договор комиссии допускает предоставление только одного вида услуг - совершение сделок (заключение договоров), то есть указанный договор не предполагает оказания комиссионером каких-либо других возмездных услуг комитенту. Если согласно договору комиссии возмездные услуги, не связанные с заключением договоров, все-таки оказываются, то такой договор является смешанным, то есть содержит элементы различных договоров. За оказанные услуги комиссионер имеет право получить вознаграждение в размере и порядке, установленных договором, а если это не определено в договоре, то услуги могут быть оплачены по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные услуги (п.1 ст. 991 ГК РФ).

В большинстве случаев сделками, которые поручаются заключить посреднику, являются договоры купли-продажи вещей. Договоры носят длящийся характер, и товары для продажи передаются комиссионеру отдельными партиями. В ходе исполнения договоров составляется значительное количество документов (при согласовании цены товара, отгрузке товара комиссионеру, составлении комиссионером отчета и т.п.), каждый из которых имеет существенный объем, поскольку ассортимент передаваемых на реализацию товаров достаточно обширен и постоянно изменяется. Как правило, заключается один из двух видов договоров комиссии, в соответствии с которыми комитент передает комиссионеру право распоряжаться своим имуществом: договор комиссии на продажу имущества и договop комиссии на приобретение имущества. В первом случае комитент поручает комиссионеру, а комиссионер обязуется за вознаграждение продать на оговоренных условиях принадлежащее комитенту имущество; во втором - комитент поручает комиссионеру, а комиссионер обязуется за вознаграждение приобрести на оговоренных условиях имущество для комитента.

Можно выделить несколько существенных признаков договора комиссии.

Во-первых, по договору комиссии комиссионер действует по поручению комитента, то есть в соответствии с указаниями последнего. В то же время комиссионер вправе отступать от указаний комитента, если по обстоятельствам дела это необходимо в интересах комитента и комиссионер предварительно не смог послать запрос комитенту либо получить в разумный срок ответа на него.

Во-вторых, комиссионер, действуя в интересах комитента, по договору комиссии совершает не любые действия, а только сделки, то есть предпринимает действия, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

В-третьих, комиссионер заключает договоры с третьими лицами от своего имени, при этом именно он приобретает права и несет обязанности по сделке, совершенной с третьим лицом, даже если комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по ее исполнению. При этом следует отметить, что по сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и несет обязанности комиссионер, даже если комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

В-четвертых, договор комиссии может предусматривать или не предусматривать участие комиссионера в расчетах. При исполнении поручения без участия в расчетах комитент самостоятельно производит расчеты с покупателями или поставщиками товара по сделкам, заключенным комиссионером, при этом на расчетный счет (в кассу) комиссионера поступают только суммы, причитающиеся ему по договору комиссии. При исполнении поручения с участием в расчетах комитент производит расчеты только с комиссионером, который, в свою очередь, рассчитывается с покупателями или поставщиками товара по заключенным с ними договорам.

В законе не содержится специальных правил о форме договора комиссии, а потому применению подлежат общие правила о форме совершения сделок (ст. 158 - 165 ГК РФ). Исходя из этого закон предоставляет сторонам возможность выбора формы сделки. Сделки могут совершаться устно (путем словесного выражения воли) и письменно (в простой или нотариально удостоверенной форме). Устные сделки совершаются путем выражения воли словесно (путем личных переговоров, по телефону). Поскольку она устанавливает минимум формальных ограничений, к ней охотно и часто прибегают, когда хотят ускорить наступление желаемого результата и сэкономить на издержках, связанных с необходимостью применения более жесткой формы (письменной или тем более нотариально удостоверенной). Обычно договор комиссии независимо от суммы договора заключается в письменной форме.

Договор комиссии – консенсуальный, двухсторонний, возмездный. Договор комиссии всегда является возмездным, поскольку условие о выплате комитентом комиссионеру вознаграждения поставлено вне зависимости от воли сторон сделки. Согласно п. 1 ст. 991 ГК РФ, комитент обязан уплатить комиссионеру вознаграждение, а если последний принял на себя ручательство за исполнение сделки третьим лицом (делькредере), то и дополнительное вознаграждение в размере и порядке, установленных в договоре комиссии. Кроме того, комиссионер совершает сделки за счет комитента, то есть комитент обязан возместить комиссионеру израсходованные им на исполнение поручения суммы, за исключением расходов на хранение. Условие о размере и порядке выплаты вознаграждения не является существенным условием договора комиссии. Судом, в соответствии с Информационным письмом Президиума ВАС РФ от 17.11.04 № 85[[2]](#footnote-2), правовая природа договора, по которому товар передается на реализацию, определяется исходя из толкования условий данного договора и фактических отношений сторон, сложившихся при его заключении и исполнении.

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

В договоре комиссии выделяют внутреннюю и внешнюю стороны взаимоотношений участников. Внутренние отношения складываются между комитентом и комиссионером, а внешние - между комиссионером и третьим лицом.

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

**1.2 Виды договора комиссии**

В хозяйственной практике, в том числе стран с развитой рыночной экономикой, сложились самые различные виды комиссионных договоров, приобретающих известную самостоятельность по отношению друг к другу. Так, особыми видами договора комиссии являются отношения собственника товара с брокером, дилером, консигнатором[[3]](#footnote-3) и другими участниками оборота. Отмеченные разновидности получили юридическое закрепление и в российском законодательстве.

Законодательство о страховании, обороте ценных бумаг, таможенное законодательство для определения субъектов соответствующей деятельности прибегают к понятиям брокери дилер*.*

В соответствии с Федеральным законом "О рынке ценных бумаг"[[4]](#footnote-4) (ст. 3) брокерской деятельностью признается совершение гражданско-правовых сделок с ценными бумагами в качестве поверенного или комиссионера, действующего на основании договора поручения или комиссии, а также доверенности на совершение таких сделок при отсутствии указаний на полномочия поверенного или комиссионера в договоре. В Законе РФ "Об организации страхового дела в Российской Федерации"[[5]](#footnote-5) (п. 2 ст. 8) содержится понятие страховых брокеров – это постоянно проживающие на территории Российской Федерации и зарегистрированные в установленном законодательством Российской Федерации порядке в качестве индивидуальных предпринимателей физические лица или российские юридические лица (коммерческие организации), которые действуют в интересах страхователя (перестрахователя) или страховщика (перестраховщика) и осуществляют деятельность по оказанию услуг, связанных с заключением договоров страхования (перестрахования) между страховщиком (перестраховщиком) и страхователем (перестрахователем), а также с исполнением указанных договоров. В Таможенном кодексе Российской Федерации[[6]](#footnote-6) (далее по тексту - ТК РФ) (п. 2 ст. 159) подчеркивается, что брокер (представитель) совершает от имени декларанта (лицо, которое декларирует товары либо от имени которого декларируются товары) или других заинтересованных лиц по их поручению таможенные операции в соответствии с ТК РФ.

Брокерская деятельность, предусмотренная специальными законодательными актами, как правило, является лицензируемой, поэтому брокер, действующий на рынке ценных бумаг, вправе передоверить поручение также только брокеру. Кроме того, брокер вправе хранить денежные средства клиента, предназначенные для инвестирования в ценные бумаги либо полученные в результате продажи ценных бумаг, но не вправе гарантировать или давать клиенту обещания в отношении доходов от инвестирования хранимых им денежных средств. В целом брокерская деятельность полностью регламентируется положениями ГК о договоре комиссии.

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

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

Для совершения отдельных видов договора комиссии законом и иными правовыми актами могут устанавливаться специальные правила.

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

Комиссионная торговля по отношению к покупателям (третьим лицам) существенно не отличается от розничной купли-продажи. Заключаемый комиссионером договор относится к числу публичных. Поскольку в качестве комиссионера выступает коммерческая организация или гражданин-предприниматель, на комиссионную продажу товаров гражданам для целей потребления распространяются нормы Закона РФ «О защите прав потребителей»[[7]](#footnote-7). Особенностью ответственности комиссионера за продажу товара ненадлежащего качества является право покупателя требовать от комиссионера безвозмездного устранения недостатков товара, либо возмещения расходов на их устранение, либо замены на товар аналогичной марки (артикула). Указанные требования могут быть осуществлены покупателем лишь при согласии на то продавца (комиссионера). При отсутствии такого согласия покупатель может предъявить к продавцу (комиссионеру) одно из требований, не подпадающих под приведенный выше перечень (п. 1 ст. 18 Закона «О защите прав потребителей»). Действие указанной нормы распространяется не только на товары, проданные потребителям специализированными комиссионными торговыми организациями, но также другими продавцами при условии, что товары были приобретены ими по договору комиссии. В остальном же ответственность комиссионера полностью соответствует ответственности продавца по договору розничной купли-продажи.

Развитый имущественный оборот предполагает широкое использование различных разновидностей договора комиссии.

Договор комиссии можно классифицировать на виды по различным основаниям:

1) по периоду действия:

а) срочный договор;

б) бессрочный договор;

2) по территориальному признаку:

а) договор, действующий на определенной территории;

б) договор, действующий без ограничения по территории;

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

а) договор с участием третьих лиц;

б) договор без участия третьих лиц;

4) по ассортименту товара:

а) с указанием ассортимента товара в сделке;

б) без указания ассортимента товара в сделке.

Это позволяет, в свою очередь, заключать договоры комиссии по сбыту определенных товаров на согласованной территории в течение установленного срока или без такового, с сохранением за продавцом-комитентом права сбывать аналогичный товар самостоятельно или через других торговых посредников или без такового, устанавливать ограниченный перечень (ассортимент) товаров, сбыт которых регулируется условиями договора, и т.д. (п. 2 ст. 990 ГК РФ).

**1.3 Договор субкомиссии**

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.

Договором субкомиссии называется договор, по которому одна сторона (субкомиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комиссионера) за вознаграждение исполнить одну или несколько сделок от собственного имени и в интересах комитента.

Договор субкомиссии - это договор, в котором комиссионер в отношении субкомиссионера исполняет права и обязанности комитента, отвечая перед комитентом за исполнение договора субкомиссионером (п. 1 ст. 994 ГК РФ).

Вопрос о привлечении субкомиссионера комиссионер решает самостоятельно. Однако комитент может ограничить право комиссионера в заключении договора субкомиссии, включив в договор комиссии условие о невозможности привлечения субкомиссионера.

Комиссионер может использовать услуги субкомиссионера, когда:

1) об этом прямо сказано в договоре комиссии;

2) в договоре ничего не сказано о субкомиссионере, т.е. комитент не запрещает комиссионеру прибегать к услугам второго посредника.

Для договора субкомиссии присущи следующие правовые основания.

Во-первых, порядок заключения этого договора регулируется ст. 994 Гражданского кодекса РФ. Согласно п. 1 этой статьи, привлекая к исполнению договора комиссии субкомиссионера, комиссионер становится ответственным перед комитентом за его действия.

Согласно ст. 993 ГК РФ комиссионер не отвечает перед комитентом за неисполнение третьим лицом сделки, заключенной с ним за счет комитента, кроме случаев, когда:

1) комиссионер не проявил необходимой осмотрительности при выборе этого лица;

2) принял на себя ручательство за исполнение сделки (делькредере).

Однако эти положения не распространяются на ответственность за действия субкомиссионера, поскольку, заключая договор субкомиссии с субкомиссионером, комиссионер еще не выполняет полученного от комитента задания, он лишь заключает договор для реализации договора комиссии. Следовательно, в этом случае комиссионер остается ответственным перед комитентом за действия субкомиссионера.

Во-вторых, согласно абз. 2 п. 1 ст. 994 ГК РФ по договору субкомиссии комиссионер приобретает права и обязанности комитента. Поэтому отношения между комиссионером и субкомиссионером строятся по тем же принципам, что и отношения между комитентом и комиссионером, т.е., заключая договор субкомиссии, комиссионер по этому договору становится комитентом, а субкомиссионер - комиссионером. Следовательно, отношения комиссионера и субкомиссионера будут регулироваться правилами, установленными гл. 51 ГК РФ для договора комиссии.

В-третьих, согласно п. 2 ст. 994 ГК РФ до прекращения договора комиссии комитент не вправе без согласия комиссионера вступать в непосредственные взаимоотношения с субкомиссионером.

В случае вступления комитента в непосредственные отношения с субкомиссионером у комитента может возникнуть желание отказаться от договора с комиссионером и поручить его исполнение субкомиссионеру, тем самым нарушив интересы комиссионера. Защищая интерес комиссионера, закон запрещает комитенту вступать в непосредственные отношения с субкомиссионером, не получив предварительного согласия комиссионера. Если же комиссионер не видит в этом угрозы своим интересам, то он вправе разрешить комитенту непосредственное общение с субкомиссионером. Изложенное правило является диспозитивным, и стороны вправе при заключении договора комиссии предусмотреть как возможность заключения договора субкомиссии, так и право комитента на непосредственный контакт с субкомиссионером.

Согласно ст. 996 ГК РФ вещи, поступившие комиссионеру от комитента или приобретенные для него, являются собственностью комитента. И хотя отношения между комиссионером и субкомиссионером строятся по тем же принципам, что и отношения комитента и комиссионера, это не означает, что право собственности на товары переходит от комитента к комиссионеру. Поэтому в случае заключения договора субкомиссии товар по-прежнему остается собственностью комитента.

В соответствии со ст. 992 ГК РФ принятое на себя поручение комиссионер обязан выполнять на условиях, наиболее выгодных для комитента. При этом комиссионер должен руководствоваться его указаниями. Если в результате выполнения поручения возникла дополнительная выгода, она должна быть разделена между комитентом и комиссионером поровну.

Эти правила применимы и к договору субкомиссии. При этом дополнительная выгода уже будет делиться на три равные части: между комитентом, комиссионером и субкомиссионером[[8]](#footnote-8).

Полученная выгода может делиться и другим способом. При этом иные правила ее распределения как между комитентом и комиссионером, так и между комиссионером и субкомиссионером должны быть установлены соответственно договорами комиссии и субкомиссии.

В следующей главе будет подробно рассмотрена структура договора комиссии, его элементы и содержание. Будут рассмотрены некоторые проблемы, возникающие при заключении и исполнении данного договора.

**Глава 2. Элементы и содержание договора комиссии**

**2.1 Предмет договора комиссии**

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.

В большинстве случаев сделками, которые поручаются заключить посреднику, являются договоры купли-продажи вещей, но это 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[[9]](#footnote-9).

Предмет договора не следует сводить исключительно к процедуре заключения сделки. На комиссионере лежит обязанность выставить товар для продажи, подыскать покупателя (контрагента), а также соблюсти все требования закона при совершении сделки.

На определение предмета договора комиссии оказывает влияние предмет и содержание сделки, которую комиссионер должен заключить. Однако не следует смешивать заключенную сделку как результат деятельности комиссионера и собственно действия комиссионера по заключению сделки. Предметом договора комиссии является деятельность комиссионера, то есть оказываемая им посредническая услуга, направленная на заключение сделки, а не сама сделка как результат деятельности комиссионера.

Правовое регулирование отношений между комиссионером и третьим лицом осуществляется в соответствии с правилами, предусмотренными законом для соответствующей сделки. Так, при заключении в интересах комитента договора купли-продажи комиссионер становится продавцом в договоре купли-продажи, заключенном им с третьим лицом, и несет все права и обязанности продавца, включая ответственность за продажу товара с недостатками.

**2.2 Стороны договора комиссии**

Стороны в договоре комиссии именуются комиссионер и комитент.

Гражданский кодекс РФ не предъявляет никаких требований к правовому статусу обеих сторон договора. 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.

Комитент - это гражданин или организация, в интересах которых совершаются сделки по приобретению или продаже принадлежащего им имущества.

Комиссионер - это лицо, совершающее соответствующие сделки в интересах комитента. Комиссионером может выступать и гражданин, и организация. Хотя в законе прямо и не предусмотрено, что деятельность комиссионера относится к предпринимательской, в подавляющем большинстве случаев комиссионер осуществляет именно предпринимательскую деятельность. В связи с этим целый ряд положений законодательства устанавливает 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). Исключения составляют эпизодические сделки между гражданами, например по продаже какой-либо домашней утвари.

Стороны должны быть полностью дееспособны, что по сути относится лишь к гражданам, поскольку юридические лица всегда дееспособны.

**2.3 Цена договора комиссии**

Ценав договоре комиссии зависит от цены совершаемой комиссионером сделки. Сумма комиссионного вознаграждения, которая обычно определяется в процентах от цены сделки, не влияет на цену договора комиссии. Как и в других возмездных договорах, размер комиссионного вознаграждения не относится к числу существенных условий договора комиссии и, при отсутствии соответствующих указаний в законе или договоре, может быть определен по правилам п. 3 ст. 424 ГК РФ.

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

Комиссионное вознаграждение может быть установлено сторонами различными способами:

1) в твердой сумме независимо от цены совершенной комиссионером сделки;

2) в виде разницы между назначенной комитентом ценой и более выгодной ценой, по которой комиссионер совершит сделку;

3) в процентах от цены сделки, совершенной комиссионером.

Статьей 1001 ГК РФ предусмотрено, что, помимо комиссионного вознаграждения, комитент обязан возместить комиссионеру суммы, израсходованные им на исполнение комиссионного поручения.

При заключении договора комиссии сторонами может быть предусмотрено, что комиссионер совершает с третьими лицами ряд других сделок, непосредственно связанных с реализацией комиссионных товаров, например с таможенным оформлением, транспортировкой, страхованием и др.

Если договором изначально предусмотрено только совершение сделок по купле-продаже товара, то комиссионное вознаграждение, установленное в договоре, комиссионер получает именно за оказание услуг по заключению договора купли-продажи.

Если же комиссионеру наряду с куплей-продажей товара поручается исполнение ряда других сделок (например, хранение товара на своем складе, перевозка товара до покупателя и т.д.), оговоренных в заключенном с комитентом договоре, то комиссионное вознаграждение включает плату и за эти услуги.

Согласно ст. 992 ГК РФ принятое на себя поручение комиссионер обязан исполнить на наиболее выгодных для комитента условиях в соответствии с указаниями комитента, а при отсутствии в договоре таких указаний - в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми в подобных случаях требованиями.

**2.4 Срок действия договора комиссии**

Действующее законодательство предоставляет участникам имущественного оборота возможности заключения договора комиссии на различных условиях, характерных для развитых рыночных отношений. Так, договор может быть заключен как на срок, так и без указания срока. Срокомдействия договора комиссии является период времени, в течение которого комиссионер обязан исполнить все обязанности по договору комиссии. Действия комиссионера не исчерпываются обязанностью совершить сделку, он обязан отчитаться перед комитентом, вручить ему имущество или деньги, что также требует времени. Таким образом, следует различать срок, в течение которого комиссионер обязан совершить сделку, и срок действия всего договора комиссии.

Положениями гл. 51 ГК РФ вопрос о моменте исполнения договора комиссии комиссионером не урегулирован, что порождает разногласия на практике и в литературе. Можно выделить несколько вариантов решения вопроса о юридическом факте (юридическом составе), представляющем собой момент исполнения комиссионером договора комиссии:

1) комиссионер считается исполнившим договор комиссии после фактического выполнения поручения, передачи комитенту всего исполненного и утверждения комитентом отчета;

2) договор комиссии должен считаться исполненным после направления комитенту отчета (извещения) о выполнении поручения и передачи комитенту всего полученного по договору комиссии;

3) исполнение договора комиссии будет считаться оконченным со стороны комиссионера, когда комиссионер, исполнивший поручение, известит о данном обстоятельстве комитента либо предоставит комитенту отчет;

4) комиссионер должен считаться исполнившим договор комиссии после того, как комитент получит все исполненное по договору комиссии, независимо от представления комиссионером отчета;

5) договор комиссии считается исполненным комиссионером, когда последний фактически выполнит поручение комитента - совершит одностороннюю сделку, заключит договор с третьим лицом и (или) исполнит данный договор.

Ни один из перечисленных вариантов прямо не противоречит нормам гл. 51 ГК РФ о договоре комиссии, поэтому при определенных обстоятельствах любой из них может быть предусмотрен сторонами в договоре комиссии.

Договор комиссии без указания срока может быть расторгнут в одностороннем порядке по заявлению как комитента, так и комиссионера с обязательным предварительным уведомлением другой стороны не позднее чем за тридцать дней. Договором может быть установлен и более продолжительный срок для уведомления о расторжении договора комиссии. В этом случае комитент обязан выплатить комиссионеру комиссионное вознаграждение и возместить понесенные расходы за сделки, совершенные до прекращения договора, а комиссионер обязан принять меры, обеспечивающие сохранность имущества комитента.

В случае прекращения договора комиссии у комиссионера может оставаться имущество комитента. Комитент, отменивший поручение либо получивший уведомление комиссионера об отказе от исполнения договора, обязан распорядиться своим имуществом, то есть дать комиссионеру указания о том, куда и каким образом ему надлежит передать имущество. При отмене поручения комитентом он должен дать такие указания комиссионеру в срок, установленный договором, а если срок не предусмотрен — немедленно. Если же от исполнения договора отказался комиссионер, то комитент должен распорядиться своим имуществом не позднее пятнадцати дней с момента получения уведомления комиссионера об отказе от исполнения договора. Комиссионер, не получивший указаний в установленный срок, вправе сам принять одно из следующих решений: либо передать имущество на хранение за счет комитента, либо продать его по возможно более выгодной для комитента цене (ст. ст. 1003 - 1004 ГК РФ).

Прекращение договора комиссии, кроме случаев отмены поручения комитентом и отказа комиссионера, происходит также в связи с иными обстоятельствами, предусмотренными ст. 1002 ГК РФ. Так, если в качестве комиссионера действовал гражданин, договор комиссии прекращается в случае его смерти, признания недееспособным, ограниченно дееспособным, безвестно отсутствующим или объявления умершим, а также в случае признания банкротом индивидуального предпринимателя (ст. 1002 ГК РФ). Изменение положения комитента договор комиссии не прекращает.

В случае объявления комиссионера несостоятельным (банкротом) права и обязанности комиссионера по сделкам, заключенным им для комитента во исполнение его указаний, переходят на комитента независимо от того, являлся ли комиссионер физическим или юридическим лицом (ст. 1002 ГК РФ).

**2.5 Содержание договора комиссии**

Права и обязанности сторон, составляющие содержание договора комиссии, носят взаимный характер. Основной обязанностью комиссионера является заключение обусловленной договором сделки в точном соответствии с указаниями комитента и на наиболее выгодных для него условиях (п. 1 ст. 990 ГК РФ).

Комиссионер, не получивший от комитента соответствующих указаний, обязан исполнить поручение в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями (ст. 992 ГК РФ). Таким образом, закон не возлагает на комитента обязанность давать комиссионеру детальные указания, ибо комиссионер должен быть сам осведомлен об условиях и содержании сделок, заключаемых в настоящее время на рынке.

Комиссионер обязан исполнить поручение на наиболее выгодных для комитента условиях.Данное правило еще раз подчеркивает, что функции комиссионера, как правило, осуществляет лицо, обладающее соответствующими знаниями и навыками в области приобретения и реализации имущества. Получив от комитента информацию об условиях, на которых он считал бы сделку для себя выгодной, комиссионер обязан принять меры к заключению сделки на наиболее выгодных для комитента условиях. При этом закон не содержит прямых указаний о понимании выгоды как объективного фактора, напротив, применительно к договору комиссии выгода понимается как превышение суммы, вырученной за реализацию имущества комитента, по сравнению с условиями, обозначенными комитентом. Если цена заключенной комиссионером сделки по реализации имущества ниже среднерыночных цен на аналогичное имущество, но выше суммы, обозначенной комитентом, то считается, что комиссионер действовал в рамках данных ему указаний. В тех случаях, когда комиссионер приобретает имущество для комитента с отклонением от среднерыночной цены в ту или иную сторону, но в пределах цены, обозначенной комитентом, он также не выходит за пределы данных ему указаний.

Комиссионер, заключивший сделку на более выгодных условиях, чем те, которые указаны комитентом, вправе претендовать сверх суммы комиссионного вознаграждения дополнительно на половину вырученной суммы. Оставшаяся часть принадлежит комитенту. Стороны при заключении договора комиссии вправе предусмотреть, что дополнительная выгода полностью поступит в распоряжение комитента либо комиссионера, а также установить и иное распределение сумм, дополнительно вырученных комиссионером (ч. 2 ст. 992 ГК РФ).

Для комиссионера законом специально предусмотрены неблагоприятные имущественные последствия отступлений от указаний комитента. В зависимости от характера комиссионного поручения возможны две ситуации:

Во-первых, комиссионеру поручено продать имущество комитента, и он заключает сделку по цене, ниже согласованной с комитентом.

Во-вторых, комиссионеру поручено приобрести какую-либо вещь, и он, отступая от указаний комитента, приобретает ее по более высокой цене, чем согласовано с комитентом.

В первом случае комиссионер обязан возместить комитенту разницу между согласованной ценой и ценой фактической реализации, если не докажет, что его действия предупредили еще большие убытки, а по согласованной цене продать имущество у него возможности не было. Одно из обстоятельств, освобождающих комиссионера от обязанности компенсировать комитенту разницу в цене, а именно то, что продажа имущества предотвратила еще большие убытки, не зависит от действий и личности комиссионера, то есть носит объективный характер. В то же время невозможность продажи имущества по согласованной цене является обстоятельством, связанным с действиями и личностью комиссионера, поскольку закон освобождает его от неблагоприятных последствий, если «у него не было возможности продать имущество по согласованной цене» (п. 2 ст. 995 ГК РФ).

Если комиссионеру было поручено приобрести какую-либо вещь и она приобретена по более высокой цене, то закон не предусматривает никаких обстоятельств, на которые комиссионер может ссылаться, чтобы избежать наступления неблагоприятных для него последствий. Напротив, закон оставляет решение вопроса о возложении на комиссионера этих последствий на усмотрение комитента. Действия комиссионера должны быть одобрены комитентом. Законом предусмотрено, что отказ комитента в данном случае должен быть прямо выражен — комитент обязан заявить комиссионеру о том, что он не желает принять покупку. Если комитент не известит комиссионера в разумный срок об отказе от принятия приобретенной вещи, то считается, что комитент принял покупку по цене совершенной комиссионером сделки.

Комитент не вправе отказываться от покупки, если комиссионер заявил о том, что принимает на свой счет разницу в цене (п. 3 ст. 995 ГК РФ). Таким образом, комиссионер, приняв на себя все неблагоприятные последствия своих действий, исполнил поручение надлежащим образом, а комитент получает вещь на условиях, обозначенных в поручении.

Исполнив поручение, комиссионер обязан представить комитенту отчети передать ему все полученное по договору комиссии. Поскольку никаких правил и требований к отчету комиссионера законом не установлено, комиссионер вправе представить отчет как в письменной форме, так и устно. Комитент при наличии каких-либо возражений по отчету комиссионера обязан уведомить об этом комиссионера в течение тридцати дней с даты получения отчета. Если никаких возражений не последует, считается, что отчет комиссионера принят (ст. 999 ГК РФ).

При неисполнении третьим лицом заключенной сделки комиссионер обязан сообщить об этом комитенту, собрать необходимые доказательства, а также по требованию комитента передать ему права по такой сделке (п. 2 ст. 993 ГК РФ). Поскольку комиссионер заключал договор от собственного имени, то для непосредственной защиты своих интересов комитент должен принять на себя права кредитора по заключенной комиссионером сделке. Для перевода прав применяются общие правила, предусмотренные законом для уступки требования. Изложенное правило отражает наличие посреднических отношений, ибо при возникновении спора и предъявлении иска, как правило, большего эффекта можно добиться в случае непосредственного участия самого комитента в деле, нежели действуя через посредника.

Договором, заключенным комиссионером с третьим лицом, может быть установлен запрет или ограничение на уступку прав по заключенному договору, однако указанный запрет не препятствует переводу прав кредитора на комитента в случае неисполнения сделки третьим лицом, что прямо вытекает из первого предложения п. 3 ст. 993 ГК РФ. Следует обратить внимание на то, что первое предложение п. 3 ст. 993 ГК РФ оказалось в известном несоответствии со вторым предложением того же пункта. Если перевод прав на комитента имел место вследствие неисполнения сделки третьим лицом, то условие, запрещающее перевод прав на комитента, хотя бы оно и было включено в договор, не имеет юридической силы, а потому ни о какой ответственности комиссионера перед третьим лицом за такой перевод не может быть и речи. Между тем во втором предложении п. 3 ст. 993 ГК РФ такая ответственность предусмотрена.

Закон не содержит требований о личном исполнении обязательства комиссионером, поэтому комиссионер, если иное не предусмотрено договором, вправе привлекать к его исполнению третьих лиц, в том числе путем заключения договора субкомиссии.

Комиссионер отвечает перед комитентом за утрату, недостачу или повреждение имущества комитента (п. 1 ст. 998 ГК РФ). Поскольку в законе не предусмотрено иного правила, ответственность комиссионера зависит от того, осуществляет ли он деятельность в качестве предпринимателя или нет. В первом случае ответственность строится в соответствии с правилами п. 3 ст. 401 ГК РФ независимо от вины. Во втором - на общих основаниях, то есть за вину (п. 1,2 ст. 401 ГК РФ).

Ответственность комиссионера не ограничивается ответственностью за утрату, недостачу или повреждение имущества комитента. Ненадлежащее исполнение обязанностей по договору комиссии может привести к возникновению у комитента убытков, в частности при продаже вещи по цене ниже согласованной с комитентом. Обязанность по возмещению убытков предусмотрена ст. 393 ГК РФ, и никаких прямых изъятий из этого правила в нормах, посвященных договору комиссии, не установлено. Следовательно, на отношения комиссионера с комитентом распространяется принцип полного возмещения убытков, в чем бы они ни выражались - в реальном ущербе или упущенной выгоде.

Комиссионер несет ответственность за действительность заключенных сделок, а не за их исполнимость. Комиссионер не отвечает перед комитентом за исполнение третьим лицом сделки, заключенной в интересах комитента. В то же время если комиссионер не проявил должной осмотрительности в выборе контрагента, например, заключил договор с неплатежеспособным лицом либо организацией, объявленной банкротом, то он должен отвечать перед комитентом и за самое исполнение заключенной им сделки. То есть он несет ответственность за действия третьего лица, если выбор этого лица был ненадлежащим.

Комиссионер отвечает за действия третьего лица и в том случае, если он добровольно примет на себя перед комитентом ручательство за исполнение сделки третьим лицом. Такое ручательство, именуемое в договоре комиссии делькредере,сходно по своей природе с поручительством и принимается лишь за дополнительное вознаграждение со стороны комитента (п. 1 ст. 993 ГК).

Комитент обязан принять от комиссионера всеисполненное по договору комиссии и осмотреть имущество, приобретенное для него комиссионером (ст. 1000 ГК РФ). Если в имуществе имеются какие-либо недостатки, то комитент обязан незамедлительно известить об этом комиссионера. Претензии же по обнаруженным недостаткам должны быть предъявлены комитентом не комиссионеру, а третьему лицу, выступавшему продавцом. Уведомление комиссионера об обнаруженных недостатках преследует цель поставить его в известность о них и привлечь к обоснованию претензии, направляемой продавцу имущества. Принимая отчет, комитент обязан также освободить комиссионера от обязательств перед третьим лицом по исполнению комиссионного поручения, например, перевести или переоформить на себя гарантийные обязательства (ст. 1000 ГК РФ). Поскольку договор комиссии является посредническим договором, имущество, находящееся у комиссионера и поступившее к нему от комитента либо приобретенное комиссионером для комитента, является собственностью комитента(п. 1 ст. 996 ГК РФ). Комиссионер не приобретает на указанное имущество никаких прав. Как собственник комитент несет риск случайной гибели или порчи имущества, а также расходы по его содержанию. Исключение составляют расходы по хранению имущества, возмещения которых, по общему правилу, комиссионер не вправе требовать от комитента, если иное не установлено законом или договором (ст. 1001 ГК РФ).

Для обеспечения своих интересов комитент может возложить на комиссионера обязанность по страхованию имущества, но лишь за счет комитента (п. 3 ст. 998 ГК РФ). Комиссионер может нести ответственность за неисполнение обязанности по страхованию имущества комитента не только в случаях, когда это предусмотрено договором комиссии, но и тогда, когда такая обязанность предусмотрена обычаями делового оборота, в частности при осуществлении экспортно-импортных операций.

Обязанностью комитента является выплата комиссионного вознаграждения комиссионеру и возмещение понесенных им расходов на исполнение комиссионного поручения. Размер и порядок выплаты комиссионного вознаграждения определяются соглашением между комитентом и комиссионером. Если стороны не предусмотрели размер и порядок выплаты комиссионного вознаграждения, применяется порядок выплаты, установленный законом - комиссионное вознаграждение выплачивается после исполнения договора комиссии (п. 1 ст. 991 ГК РФ). В отношении установления размера вознаграждения закон, как и в ряде других возмездных договоров, допускает применение п. 3 ст. 424 ГК РФ, то есть размер комиссионного вознаграждения определяется исходя из суммы, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за выполнение аналогичных комиссионных услуг. Как правило, комиссионное вознаграждение устанавливается в виде процента от суммы совершенной комиссионером сделки, что позволяет заинтересовать комиссионера заключить сделку на наиболее выгодных условиях, ибо от этого будет зависеть и размер его вознаграждения. Однако комиссионное вознаграждение может быть определено и в твердой сумме, и путем сочетания твердой суммы и процентов от суммы совершенной сделки, никаких ограничений на этот счет закон не содержит.

Если договор комиссии не исполнен по обстоятельствам, зависящим от комитента (п. 2 ст. 991 ГК РФ), комиссионер сохраняет право на вознаграждение и возмещение понесенных расходов. Например, при отмене поручения комитентом комиссионер вправе требовать возмещения убытков, включая и уплату комиссионного вознаграждения и получение вознаграждения за сделки, совершенные им до прекращения договора (п. 3 ст. 1004 ГК РФ). Подробнее о прекращении договора комиссии будет рассмотрено в следующей главе настоящей работы.

**Заключение**

Правовое регулирование посредничества, к сожалению, еще далеко от совершенства. В российском законодательстве нет единого нормативно-правового акта о посредниках, а существуют различные по юридической силе акты, регулирующие правовой статус профессиональных посредников.

В целом деятельности по оказанию посреднических услуг не уделено достаточного внимания, однако не следует отрицать возможности того, что в дальнейшем в российском правотворчестве посредническим услугам будет отведено свое определенное место.

На современном этапе при осуществлении деятельности по договорам комиссии необходимо уделять особое внимание содержанию заключаемых договоров. Ведь от отдельных нюансов и деталей часто существенно зависит порядок налогообложения посреднических сделок.

С помощью посреднических договоров удалось бы значительно активизировать и повысить роль такой заметной и совершенно необходимой для любого рынка фигуры, как посредник. Экономисты во всем мире давно уже убедились, что «посредник – это не что-то вроде злостного спекулянта, пекущегося лишь о своей корысти, как продолжают думать многие и сейчас в России, - а весьма важный и нужный субъект, сообщающий рынку гибкость, динамизм, особую чуткость к запросам потребителей»[[10]](#footnote-10).

Вот наиболее характерные отличия договора комиссии от других договоров, используемых в посреднической деятельности:

Во-первых, право собственности на товары к посреднику не переходит никогда. Даже если товары фактически находятся на складе посредника, они ему не принадлежат и учитываются на забалансовых счетах.

Во-вторых, посредник за свою услугу получает вознаграждение. Сумма вознаграждения и является для него доходом или выручкой от реализации. Причем только эта сумма, а не все средства, полученные от заказчика посреднической деятельности для выполнения его поручения.

В-третьих, практически все расходы, связанные с исполнением поручения заказчика посреднической деятельности, относятся за счет заказчика. Иначе говоря, они не являются расходами посредника и должны быть ему возмещены.

Кроме того нужно выделить 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.

**Список литературы**

Нормативные акты

1. Конституция Российской Федерации принята всенародным голосованием 12.12.1993 // Российская газета. - 1993. - 25.12. - № 237
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая, третья и четвертая. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 560 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 03.08.1998. - № 31. - ст. 3824.
4. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28.05.2003 № 61-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 02.06.2003. - № 22. - ст. 2066.
5. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 22.04.1996. - № 17. - ст. 1918.
6. О защите прав потребителей: Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 // Собрание законодательства РФ. - 15.01.1996. - № 3. - ст. 140.
7. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 // Российская газета. - 1993. - 12.01. - № 6.
8. Об утверждении правил комиссионной торговли непродовольственными товарами: Постановление Правительства РФ от 06.06.1998 № 569 // Собрание законодательства РФ. - 15.06.1998. - № 24. - ст. 2733.
9. Обзор практики разрешения споров по договору комиссии: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17.11.2004 № 85 // Вестник ВАС РФ. - 2005. - № 1

Учебники и учебные пособия

1. Гражданское право: в 2 т. том II. полутом 2: учебник (издание второе, переработанное и дополненное) / под ред. Е.А. Суханова. – М.: Волтерс Клувер. – 2005.
2. Гражданское право: Учебник. Часть вторая / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. - М.: ПРОСПЕКТ - 2001. - С.736
3. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный): (издание пятое, исправленное и дополненное с использованием судебно-арбитражной практики) / под ред. О.Н. Садикова. – М.:Юридическая фирма "КОНТРАКТ", Издательский Дом "ИНФРА-М". – 2006.
4. Абрамова Н.В. Договоры поручения, комиссии. Агентские договоры. – М., 2004. – 172 с.
5. Берник В.Р., Головкин А.Л. Договор комиссии: правовое регулирование, налогообложение, бухгалтерский учет. - М., 1998.
6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. - М., 1997. С. 321.
7. Завидов, Б.Д. Договоры посреднических услуг. / Б.Д. Завидов – М.: ПРОСПЕКТ, 1997.
8. Захарьина А.В. Договор комиссии. Учет. Налоги. Арбитраж: практическое пособие.- М., 2006. с. 128.
9. Пархачёва М.А. Договор комиссии: бухгалтерские, налоговые и гражданско-правовые аспекты. – М., 2002. – 240 с.
10. Периодические издания
11. Вилесова, О.П., Казакова А.В. Договор комиссии: правовое регулирование / О.П. Вилесова, А.В. Казакова // Аудиторские ведомости. - 2001. - Февраль. - № 2.
12. Садовский, В. Договор комиссии по действующим законодательствам и по нашей судебной практике / В. Садовский // Журнал гражданского и уголовного права. - 1991. - Кн. 8. - С. 104.
13. Юркина, Л.А. Договор субкомиссии /Л.А. Юркина // "Главбух": Отраслевое приложение "Учет в торговле". - 2001. - IV квартал. - № 4.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая, третья и четвертая. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. - 2007. [↑](#footnote-ref-1)
2. Обзор практики разрешения споров по договору комиссии: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17.11.2004 № 85 // Вестник ВАС РФ. - 2005. - № 1 [↑](#footnote-ref-2)
3. Гражданское право: в 2 т. том II. полутом 2: учебник (издание второе, переработанное и дополненное) / под ред. Е.А. Суханова – М.: Волтерс Клувер. – 2005. [↑](#footnote-ref-3)
4. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 22.04.1996. - № 17. - ст. 1918. [↑](#footnote-ref-4)
5. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 // Российская газета. - 1993. - 12.01. - № 6. [↑](#footnote-ref-5)
6. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28.05.2003 № 61-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 02.06.2003. - № 22. - ст. 2066. [↑](#footnote-ref-6)
7. О защите прав потребителей: Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 // Собрание законодательства РФ. - 15.01.1996. - № 3. - ст. 140. [↑](#footnote-ref-7)
8. Юркина, Л.А. Договор субкомиссии /Л.А. Юркина // "Главбух": Отраслевое приложение "Учет в торговле". - 2001. - IV квартал. - № 4. [↑](#footnote-ref-8)
9. Гражданское право: Учебник. Часть вторая / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого – М.: ПРОСПЕКТ, 1999. С. 564 [↑](#footnote-ref-9)
10. Завидов, Б.Д. Договоры посреднических услуг. / Б.Д. Завидов – М.: ПРОСПЕКТ, 1997. [↑](#footnote-ref-10)