

# ПРАВИЛА КОМИССИОННОЙ ТОРГОВЛИ

Михаил СТЕПКИН, адвокат

В постперестроечную эпоху понятие «комиссионная торговля» приобрело совершенно иной смысл, чем в старое доброе советское время, и ассоциируется уже не с поношенными пальто и ещё добротной, но не модной мебелью. Сегодня эти два слова вызывают образ витрины ювелирного магазина, на которой может порой оказаться самая настоящая антикварная вещица, хранившаяся среди фамильных ценностей до лучших (т. е. нынешних времен) ещё с поза-поза-прошлого века. В том числе и поэтому нормативные акты, регламентирующие комиссионную торговлю, наиболее всего актуальны для ювелирного бизнеса.



Постановлением Правительства РФ от 06 июня 1998 г. № 569 утверждены Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами (далее – Правила). На сегодняшний день они действуют в редакции от 22.02.2001, когда были приведены в соответствие с последними значительными изменениями в Законе РФ «О защите прав потребителей».

В соответствии с п. 1 Правил, они регулируют отношения между комиссионером и комитентом по договору комиссии, а также между комиссионером и покупателем.

Согласно Правилам, под комиссионером понимается организация любой организационно-правовой формы либо индивидуальный предприниматель, принимающие товары на комиссию и реализующие эти товары по договору розничной купли-продажи покупателем.

Комитент – это гражданин, сдающий товар на комиссию с целью его продажи комиссионером за вознаграждение. Определение покупателя в Правилах соответствует определению потребителя в Законе РФ «О защите прав потребителей».



Таким образом, продавец как посредник заключает два договора: вначале как комиссионер – договор комиссии с комитентом, а в последующем как продавец – договор купли-продажи с покупателем.

Общие правила, регулирующие права и обязанности сторон по договору комиссии, установлены в главе 51 Гражданского кодекса РФ, согласно ст. 990 которого по договору комиссии комиссионер обязуется по поручению комитента совершить за вознаграждение одну или несколько сделок от своего имени, но за счёт комитента.

В договоре стороны определяют стоимость, по которой должен быть продан товар, а также размер комиссионного вознаграждения, расходы, которые несет комиссионер за счёт комитента, и другие условия.

ГК РФ не ограничивает статус комитента, а п. 2 Правил прямо указано, что товары на комиссию принимаются от граждан Российской Федерации, иностранных граждан, лиц без гражданства.

Право собственности на товар, принятый на комиссию, до момента его продажи (передачи) покупателю, сохраняется за комитентом. При этом комиссионер отвечает перед комитентом за утрату, недостачу или повреждение находящегося у него товара, переданного комитентом для продажи (пп. 3 и 4 Правил).

Учитывая, что комитентом может быть не только добросовестное или быстро отыскиваемое на территории России лицо, комиссионеру-продавцу следует быть особо осмотрительным при приёме на комиссию товара, в котором в последующем может быть выявлен скрытый недостаток.

Что имеется в виду? Ну, например, приём на комиссию монет из драгметаллов. Не секрет, что сейчас в немалом количестве на рынке возвращаются копии редких монет, как царской России, так и других стран, отличить которые от подлинника может только высококвалифицированный эксперт-нумизмат.

И такие нюансы необходимо учитывать продавцу, вступая в договорные отношения с комитентом, местонахождение которого впоследствии будет трудно или невозможно установить. И если нежелательное всё же случится, вся ответственность перед покупателем за недостаток товара ляжет на продавца.

Во избежание возможных проблем от комиссионера-продавца требуется особая осмотрительность не только в части определения качества товара, но и в формулировании текста договора. В частности,

во включении в договор комиссии положений, вытекающих из его обязательств как будущего продавца принятого на комиссию товара по Закону РФ «О защите прав потребителей» и гарантирующих ему право предъявления регрессных требований к комитенту в случаях, если будут удовлетворены законные и обоснованные требования покупателя некачественного товара.

Правилами довольно подробно регулируется порядок приёма товаров на комиссию, чему посвящен весь II раздел. В частности, оговаривается, что на комиссию принимаются как новые, так бывшие в употреблении непродовольственные товары.

Оформляется приём товара на комиссию составлением письменного документа (договором комиссии, квитанции или накладной), подробное содержание которого предусмотрено п. 9 и который подписывают обе стороны.

Особенно важно для продавца точное указание в договоре не только таких данных, как наименование и реквизиты комитента (адрес, расчётный счёт, телефон, паспортные данные или данные иного документа, удостоверяющего личность), но и сведений о степени износа и недостатках бывшего в употреблении товара.

Перечень сведений, указанных в п. 9, не является закрытым, поскольку Правилами оговорено, что в документ, которым оформляется приём товаров на комиссию, по соглашению сторон могут быть включены дополнительные условия, не ущемляющие права комитента.

Документ составляется в двух экземплярах, первый экземпляр вручается комитенту, второй остается у комиссионера.

Принятый на комиссию товар снабжается товарным ярлыком, а если это мелкое изделие (например – монета, брошь и т. п.) – ценником с указанием номера документа, оформляемого при приёме товара, и установленной на товар цены его продажи.

В перечне товаров, принятых на комиссию, а также товарном ярлыке указываются сведения, характеризующие состояние товара (новый, бывший в употреблении, степень износа, основные товарные признаки, недостатки товара).

Перечень товаров, принятых на комиссию, и товарный ярлык подписываются комиссионером и комитентом.

В соответствии с п. 18 Правил, товар на комиссию может быть принят от гражданина только по предъявлении

Утверждены  
Постановлением Правительства  
Российской Федерации  
от 6 июня 1998 г. № 569

## ПРАВИЛА

### КОМИССИОННОЙ ТОРГОВЛИ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ

(в ред. от 22.02.2001)

9. Приём товаров на комиссию оформляется путём составления документа (договор комиссии, квитанция, накладная и другие виды), подписываемого комиссионером и комитентом, в котором должны содержаться следующие сведения:

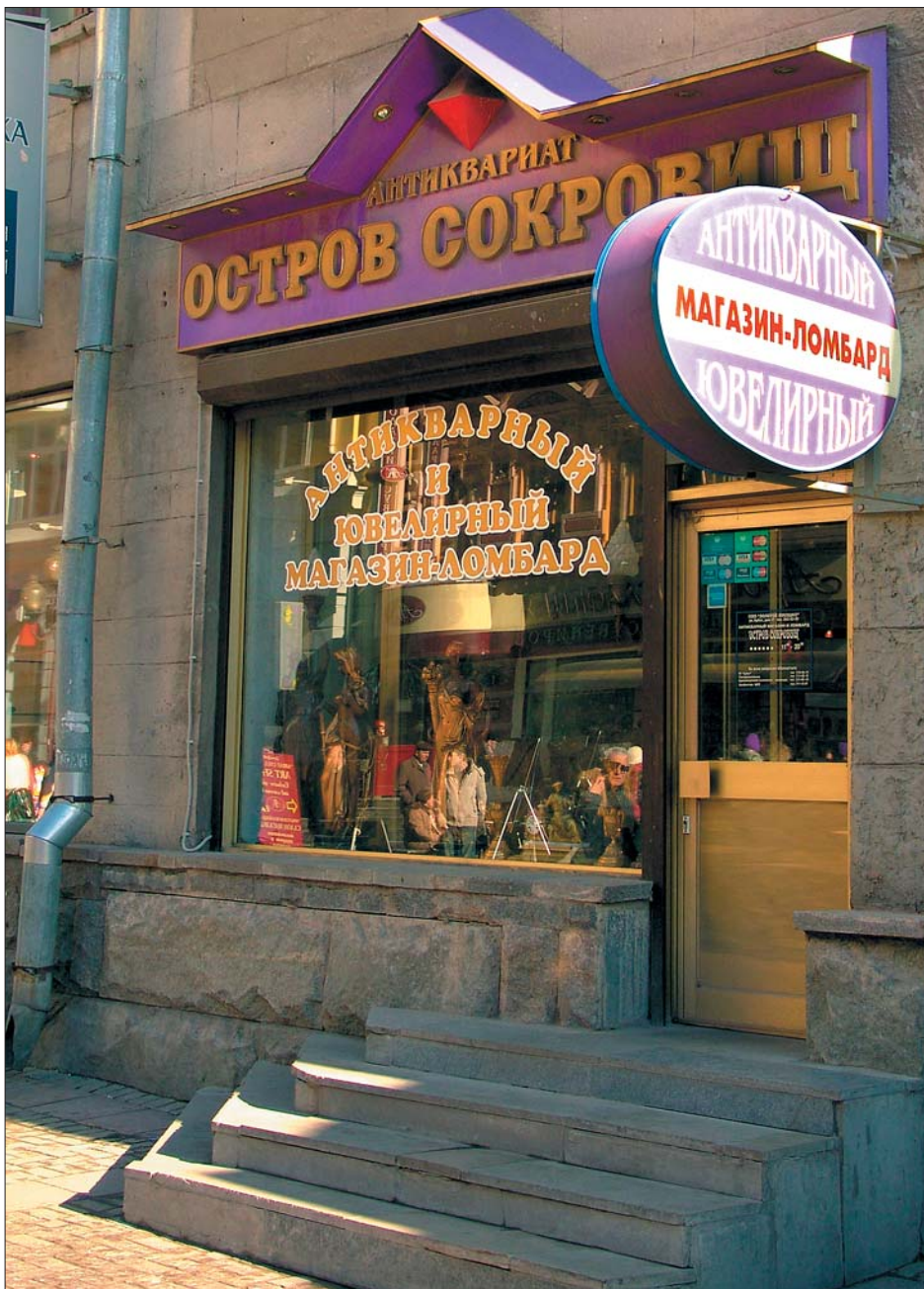
- номер документа, дата его составления;
- наименование и реквизиты сторон (адрес, расчётный счёт, телефон комиссионера, паспортные данные или данные иного документа, удостоверяющего личность комитента);
- наименование товара;
- степень износа и недостатки бывшего в употреблении товара;
- цена товара;
- размер и порядок уплаты комиссионного вознаграждения;
- условия принятия товара на комиссию;
- порядок проведения и размер уценки товара;
- сроки реализации товара до и после его уценки;
- условия и порядок возврата комитенту непроданного комиссионером товара;
- условия и порядок расчётов между комиссионером и комитентом;
- размер оплаты расходов комиссионера по хранению товара, принятого на комиссию, если по соглашению сторон эти расходы подлежат возмещению.

Вид документа устанавливается комиссионером самостоятельно.

В документ, которым оформляется приём товаров на комиссию, по соглашению сторон могут быть включены дополнительные условия, не ущемляющие права комитента.

Если на комиссию сдается несколько товаров, их наименование и цены могут указываться в перечне товаров, являющемся неотъемлемой частью документа, которым оформляется приём товаров на комиссию. Указанный документ составляется в двух экземплярах. Первый экземпляр вручается комитенту, второй остаётся у комиссионера.





паспорта или иного документа, удостоверяющего личность.

Как уже было указано выше, право собственности на принятый на комиссию товар до его продажи сохраняется за комитентом.

В соответствии с п. 20 Правил, комитент вправе в любое время отказаться от исполнения договора комиссии, отменив данное комиссионеру поручение, т. е. попросту потребовать от комиссионера возврата товара. В свою очередь, комиссионер вправе требовать возмещения убытков, вызванных отменой поручения. Например, потребовать плату за хранение.

Учитывая это положение Правил, продавец-комиссионер заинтересован в том, чтобы ещё при заключении договора ко-

миссии оговорить условия его расторжения по инициативе комитента.

Комитент обязан в срок, установленный договором комиссии, а если такой срок не установлен, незамедлительно распорядиться своим находящимся в ведении комиссионера имуществом.

Если комитент не выполнит эту обязанность, комиссионер вправе сдать товар на хранение за счёт комитента либо продать его по возможно более выгодной для комитента цене.

Порядок продажи товаров, принятых на комиссию регулируется главой IV Правил.

Принятый на комиссию товар должен поступить в продажу на следующий рабочий день после приёма. В случае нарушения этого правила по вине комиссионера он уплачивает комитенту за

каждый день просрочки неустойку в размере трех процентов суммы вознаграждения, однако стороны договора могут установить и более высокий размер неустойки (п. 24 Правил).

Если на комиссию был принят новый товар с недостатками, которые не были обнаружены при приёме его на комиссию и выявленными до продажи (передачи) покупателю, товар снимается с реализации и возвращается комитенту без оплаты расходов комиссионера по хранению товара. Если комитент докажет, что недостатки возникли по вине комиссионера, последний не вправе вернуть товар (п. 27 Правил).

Если комиссионный товар – набор, к примеру, столового серебра, то проблем с продажей такого товара гораздо меньше, чем, если бы это был технически сложный товар, да ещё с гарантийным сроком. Например, часы в корпусе из драгоценных металлов.

Как поступать в таких случаях, регламентирует п. 28 Правил, согласно которому комиссионер обязан передать покупателю полученный от комитента гарантийный талон, технический паспорт, сервисную книжку или иной документ, подтверждающий право покупателя на использование оставшегося гарантийного срока. При продаже товара с гарантийным сроком покупатель имеет право требовать передачи ему документов, подтверждающих право на использование оставшегося гарантийного срока.

И вновь о последствиях «недосмотра» при приёме товара на комиссию. В соответствии с п. 29 Правил покупатель, которому продан товар ненадлежащего качества (если его недостатки не были оговорены комиссионером), вправе по своему выбору потребовать:

- замены на товар аналогичной марки (модели, артикула);
- замены на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчётом покупной цены;
- соразмерного уменьшения покупной цены;
- незамедлительного безвозмездного устранения недостатков товара;
- возмещения расходов на устранение недостатков товара.

При этом покупатель вправе потребовать также полного возмещения убытков, причинённых ему вследствие продажи товара ненадлежащего качества.

Вместо предъявления указанных в настоящем пункте требований, покупатель вправе отказаться от приобретённого





товара и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

Таким образом, Правила не делают никаких исключений по отношению к товарам, купленным в комиссионном магазине, и в случае обнаружения в них недостатков потребитель наделён полным объёмом прав, предусмотренных ст. 18 и иных взаимосвязанных с ней норм Закона РФ «О защите прав потребителей». В частности в отношении технически сложных и дорогостоящих товаров, сроков обнаружения недостатков и т. д.!

Особое место в Правилах уделено и порядку уценки принятого на комиссию товара. В соответствии с п. 30 Правил, порядок и размеры уценки товаров, принятых на комиссию, согласуется комиссионером и комитентом при заключении договора комиссии. Там же оговариваются способ уведомления комитента о вызове и сроки его явки.

При отказе комитента от уценки ему возвращается товар с возмещением комиссионеру расходов по его хранению, если это предусмотрено договором. Проведение оценок товара отражается в прилагаемом к договору перечне товаров, принятых на комиссию, товарном ярлыке или ценнике.

Порядок расчётов с комитентом за проданный товар. Если комиссионер-продавец продал товар на условиях более выгодных, чем те, которые были указаны комитентом, дополнительная выгода делится между комитентом и комиссионером поровну, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

Если же комиссионер продал товар по цене ниже согласованной с комитентом, он обязан возместить последнему разницу, если не докажет, что у него не было возможности продать товар по согласованной цене и продажа по более низкой цене предупредила ещё большие убытки.

Деньги за проданный товар должны быть выплачены комитенту не позднее, чем на третий день после продажи товара покупателю, по предъявлении комитентом документа, подтверждающего заключение договора комиссии, паспорта или иного документа, удостоверяющего его личность.

В соответствии с п. 35 Правил, если комитент считает, что комиссионер нарушил принятые на себя по договору комиссии обязательства, он вправе предъявить комиссионеру-продавцу свои требования в 30-дневный срок со дня получения денег за проданный товар либо требовать возврата непроданного товара, если соглашением сторон не установлен иной срок.

Таким образом, во взаимоотношениях между комиссионером и комитентом для

**Хотите поделиться опытом – пишите главному редактору: [glavred@njt.ru](mailto:glavred@njt.ru)**

последнего установлен так называемый пресекательный срок. Иными словами, претензия, предъявленная комитентом по истечении 30 дней после наступления указанных в Правилах событий, может комиссионером попросту не рассматриваться на том лишь основании, что подана с превышением установленного Правилами срока.

Ну и, как обычно для нормативных документов подобного рода, заключительный пункт Правил содержит положение о том, что контроль за их соблюдением осуществляется федеральными органами исполнительной власти и их территориальными органами в пределах их компетенции.

*Фото Елены Сахаровой*

