

ПРАВО

УДК 34

ПРАВИЛА И ПОРЯДОК КОМИССИОННОЙ ТОРГОВЛИ

Е.П. Бузыкина

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

В рамках данной работы представлено исследование основных вопросов осуществления комиссионной торговли, приема товара, оформления товара на продажу, прав и обязанностей участников сделки, определение цены товара и величины вознаграждения комиссионера, правила осуществления продажи товара, гарантия и возврат товара.

Ключевые слова: *комиссионная торговля, товар, посредник, комитент, комиссионные коммуникации, возврат товара, гарантия, партнер.*

Российским законодательством предусмотрено большое количество разновидностей коммерческих отношений. В числе таковых — комиссионная продажа непродовольственных товаров. Суть комиссионной торговли в том, что некая компания выполняет операции от своего имени, но за счет контрагента. Важно то, что право собственности на товар фирме-продавцу при этом не переходит. Возникают такие понятия, как агент, комитент, комиссионер, принципал. Компания-продавец именуется при этом комиссионером, а компания, передающая товар на реализацию, — комитентом.

Комиссионная торговля — это вид предпринимательской деятельности, при которой отношения сторон регулируются договором комиссии, в рамках которого одна сторона поручает другой совершить продажу своего товара за вознаграждение. В самом простейшем понимании, комиссионная торговля осуществляется по следующей схеме. Поставщик товара или частное лицо, именуемое «комитент» передает для реализации свой товар или партию товаров посреднику, к примеру, в розничный магазин, который при этом именуется «комиссионером». При передаче товаров для реализации, право собственности на него остается у комитента, то есть, поставщика.

Комиссионер реализует товары от своего имени по схеме, ценам и в сроки, которые прописаны в договоре комиссии, который в обязательном порядке заключается между сторонами. Комитент перестает быть собственником товара, как только он будет продан третьим лицам. После реализации в обязанности комиссионера входит представление отчета поставщику, передача ему выручки за проданный комиссионный товар. После этого комиссионер получает от комитента вознаграждение за продажу товаров [3, с.26].

Рассмотрим правила комиссионной торговли непродовольственными товарами с точки зрения регулирующего законодательства. Основной нормативно-правовой акт, который их устанавливает — Постановление правительства № 569 от 6.06.1998 г. Данный источник коррелирует также с Законом «О защите прав потребителей».

Таким образом, комиссионная торговля — это деятельность, которая регулируется на уровне правовых актов федерального уровня.

Комиссионная торговля возможна, если в ней участвуют как граждане РФ, так и иностранцы либо лица, не имеющие подданства в отношении какого-либо государства. В отношении комитента образуется право собственности на продукцию, которая принята под комиссию — до тех пор, пока он не продаст ее покупателю. Иной порядок реализации права собственности может быть предусмотрен отдельными нормами гражданского законодательства.

Комиссионер несет ответственность перед комитентом на предмет сохранения потребительских свойств товара. Он также обязан информировать комитентов и покупателей относительно наименования своей компании, ее адреса, режима работы путем размещения вывески. Аналогично человек в статусе ИП должен предоставлять заинтересованным лицам данные, отражающие факт государственной регистрации фирмы.

Рассмотрим то, как осуществляется прием товаров в рамках комиссионных коммуникаций. На что обращать внимание в первую очередь? В соответствии с соглашениями между комиссионером и комитентом, прием товара должен осуществляться посредством составления отдельного документа. Чаще всего это договор комиссионной торговли. Также он может дополняться накладными и иными типами источников. В документе, о котором идет речь, фиксируются дата его составления, номер, информация о сторонах сделки, порядок перечисления комиссионного вознаграждения, название товара, его потребительские характеристики и цена. Также в структуру источника могут быть включены дополнительные пункты, которые не должны ущемлять законные права комитента. В случае если осуществляется передача нескольких товаров, то формируется их перечень, который должен быть отражен в договоре [4].

Комиссионная торговля транспортными средствами осуществляется по особым правилам. Так, автомобили, мотоциклы и иные типы техники, которые подлежат обязательной государственной регистрации, могут быть приняты на комиссию, только если в распоряжении продавца окажутся документы, подтверждающие право собственности в отношении них, а также источники, по которым можно определить факт снятия транспортных средств с учета. Законодательство РФ также предписывает оформление для автомобилей временных знаков типа «транзит». Если транспортное средство иностранного происхождения, и его владелец находится в РФ временно, то комиссионная торговля в этом случае возможна, только если в наличии будут необходимые документы, выданные таможней.

Есть товары, которые не могут приниматься под комиссию. В общем случае это все те изделия, которые изъяты из оборота в РФ, а также те, продажа которых ограничена или полностью запрещена российскими властями. Невозможна торговля комиссионным товаром, если они не подлежат возврату либо обмену. Нельзя продавать лекарственные средства, предметы гигиены, парфюмерию и косметику, нижнее белье, носки, бытовую химию. Таким образом, комиссионная торговля непродовольственными товарами в достаточной мере осложнена в силу наличия законодательных ограничений.

Рассмотрим некоторые нюансы, касающиеся корректного оформления изделия на продажу. Прежде всего, к нему должен быть прикреплен ярлык. Если товар имеет небольшой размер, то это ценник, в котором фиксируется номер документа, имеющий отношение к процедурам приема изделия на комиссию.

В ряде случаев может формироваться отдельный перечень продаваемых предметов. Если это так, то ярлык для соответствующего типа товаров должен включать сведения, которые описывают потребительские свойства изделия. Например, то, является ли оно новым или, наоборот, было в употреблении. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами предписывают продавцам сообщать достоверные сведения об изделиях покупателям.

Изучим такой аспект, как права и обязанности участников правоотношений, о которых идет речь — комитента и комиссионера. На что здесь можно обратить особое внимание? В соответствии с постановлением Правительства № 569, комитент имеет право в любой момент отказаться от исполнения контракта, заключенного с комиссионером [1]. То есть он может аннулировать поручение, данное партнеру. Но при этом комиссионер имеет право требовать возмещения возникших вследствие расторжения договора убытков. Комитент должен в сроки, которые указаны в договоре, начать распоряжаться собственным имуществом, которое временно находится в ведении комиссионера. Если он этого не сделает, то комиссионер может отдать товар на хранение — и оплачивать этот сервис будет комитент, либо продать, но по цене, которая должна быть как можно более выгодной для партнера.

Ключевой, возможно, нюанс соответствующего типа коммерческих отношений — определение цены товара, который идет под комиссию, а также величины вознаграждения, который должен заплатить своему партнеру комитент. Правила торговли комиссионными товарами не включают каких-либо рекомендаций, касающихся определения цены реализуемой продукции. Партнерам в любом случае придется договариваться в индивидуальном порядке. Что касается вознаграждения, то оно в любом случае должно быть выплачено комиссионеру.

Но вполне возможен вариант, при котором величина соответствующей компенсации не зафиксирована в договоре. В этом случае размер вознаграждения определяется исходя из общепринятых в конкретном сегменте рынка показателей. Как осуществляется продажа [2, с. 30].

Изучим далее каким образом осуществляется продажа товаров, которые приняты на комиссию. Правила, в соответствии с которыми осуществляется комиссионная розничная торговля, предписывают соответствующим субъектам рассматриваемых коммерческих активностей запускать товар в продажу на следующий рабочий день после того, как он принят. Если этого не произойдет, то комитент вправе рассчитывать на неустойку от партнера. При этом она приличная — 3% от суммы, которая должна быть уплачена комиссионеру в качестве вознаграждения. При этом партнеры могут договориться о более высоких величинах неустойки.

Комиссионер обязан продать товар на условиях, которые в наибольшей степени выгодны для его партнера. Соответствующие критерии могут быть определены самим комитентом и зафиксированы в договоре, а если они будут отсутствовать — нужно руководствоваться принятыми в конкретном сегменте бизнеса обычаями. При этом комиссионер может отклониться от установленных критериев, если это будет в интересах партнера, а также при условии, что согласовать изменения по объективным причинам не представляется возможным. Однако как только продавец выйдет с комитентом на связь, он должен проинформировать его о соответствующих корректировках в политике продаж.

Если в распоряжение комиссионера попадает новый товар, и в нем обнаруживаются недостатки, которые не были замечены в процессе оформления его в продажу, то соответствующее изделие должно быть возвращено партнеру. Стороны могут договориться и об ином порядке взаимодействия по подобным вопросам. Если изделие возвращается комитенту, то никакой компенсации за хранение своего имущества он комиссионеру не выплачивает.

Товары, имеющие гарантийный срок, должны иметь документы, подтверждающие его. Это может быть соответствующего типа талон, техпаспорт или, например, сервисная книжка от производителя. Если покупатель купил некачественное изделие и при этом не был предупрежден о его недостатках комиссионером, то он может потребовать замену товара на аналогичный, продукцию другого бренда (с пересчетом цены), уменьшения стоимости, проведения немедленного ремонта либо возмещения издержек на исправление недостатков изделия.

Вместе с тем законодательством определено, что покупатель также вправе потребовать возврата уплаченных за изделие денежных средств. Одновременно, разумеется, он должен вернуть товар продавцу. Мы вполне можем отметить, что гражданин, приобретающий комиссионные товары, имеет достаточно широкий спектр прав.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 06.06.1998 N 569 (ред. от 04.10.2012) "Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами" / СПС Консультант Плюс
2. Дурново Д.В, Комиссионная торговля: внимание на цену товара // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2012. – №3. – С.28-37
3. Касьянова Г. Ю. Комиссионная торговля. Сложные вопросы. – М.: Абак, 2011. – 136 с.
4. Никитин В.В. Комиссионная торговля: как сделать ее проще и эффективнее // Первый бит. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://1solution.ru/>.

Сведения об авторах

Бузыкина Е.П. – магистрант кафедры гражданского и корпоративного права юридического факультета ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского», katya_buzyk@mail.ru.

UDK 34

THE RULES AND PROCEDURE OF COMMISSION TRADE

E.P. Buzykina

This work presents an investigation of major issues of implementation of commission business, acceptance of goods, registration of goods, rights and obligations of parties to the contract, price determination and range of payments to commission merchant, principles of sales of goods, indemnity and returning of goods.

Key words: *commission business, goods, intermediary, consigner, commission communications, return of goods, indemnity, partner.*

References

1. Postanovlenie Pravitelstva RF ot 06.06.1998 N 569 (red. ot 04.10.2012) "Ob utverzhdenii Pravil komissionnoy trgovline prodovolstvennyimi tovarami" / SPS KonsultantPlyus
2. Durnovo D.V, Komissionnaya trgovlya: vnimanie na tsenu tovara // *Torgovlya: buhgalterskiy uchetal i logoblozhenie*, 2012, № 3. – S.28-37
3. Kasyanova G. Yu. Komissionnaya trgovlya. Slozhnyie voprosyi. – M.: Abak, 2011. – 136 s.
4. Nikitin V.V. Komissionnaya trgovlya: kak sdelat ee prosche I effektivnee // *Pervyy bit. Elektronnyy resurs. Rezhim dostupa: <http://1solution.ru>.*

Author' information

Buzykina E.P. – Master's Degree Student of the civil and corporate law department of the faculty of law of the Academician I.G. Petrovskii Bryansk State University, *katya_buzyk@mail.ru*.