

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДОГОВОРНЫХ КОНСТРУКЦИЙ КОМИССИИ И ПОРУЧЕНИЯ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

О.А. Абрамова, магистрант

Самарский национальный исследовательский университет
(Россия, г. Самара)

Аннотация. В статье рассматривается актуальность использования торгово-посреднических соглашений во внешнеэкономической практике. В качестве доказательства сделанных выводов приводится сравнительный анализ торгово-посреднических соглашений, а именно – договора комиссии и поручения по законодательству России и зарубежных стран. Кроме того, в статье отражаются основные сходства и различия в законодательном регулировании данных договорных конструкции на примере России, Германии и Швейцарии.

Ключевые слова: договор комиссии, договор поручения, комиссионер, комитент, поверенный, доверитель.

Развитие посредничества в сфере товарного обращения является объективным процессом, отражающим углубление общественного разделения труда. Использование посредников дает производителям и потребителям товаров значительную экономию трудовых и материальных затрат, позволяет ускорить совершение торговых операций и улучшить их качество, поскольку посредник обладает более высоким профессионализмом в своей области.

Так договор комиссии и поручения помогает осуществлять внешнеэкономические отношения между странами. И от того, каким образом закрепляются права и обязанности комиссионера и поверенного, будет зависеть как тот или иной субъект внешнеэкономических отношений будет их исполнять, и как он будет нести ответственность за их нарушение.

Указанные договорные конструкции известны законодательству многих стран, в частности, Германии и Швейцарии. В России им посвящены главы 49 и 51 Гражданского Кодекса РФ [1] (далее ГК РФ), в Германии в Германском Гражданском Уложении [2] (далее – ГГУ), в Швейцарии в Швейцарском Обязательственном Законе [3] (далее – ШОЗ).

Рассмотрим основные отличия в регулировании **договора комиссии** по законодательству России и зарубежных стран.

Во-первых, согласно норме статьи 990 ГК РФ договор комиссии – 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.

А в законодательстве Германии и Швейцарии можно найти только понятие комиссионера, но не определение договора комиссии. Так в параграфе 383 ГГУ и статье 425 ШОЗ закреплено понятие комиссионера – тот, кто на профессиональной основе обязуется покупать или продавать товары или ценные бумаги от своего имени за счет другого лица (комитента).

Во-вторых, в Германии и Швейцарии, если комиссионер отступает от указаний комитента, он обязан возместить ему убытки (параграф 385 ГГУ и статья 427 ШОЗ).

В то время как в России, согласно статье 995 ГК РФ, если комиссионер докажет, что действовал в интересах комитента и не мог получить в разумный срок ответ на свой запрос, то он имеет право отступить от его указаний и обязан уведомить о допущенных отступлениях, как только уведомление стало возможным.

В-третьих, согласно ГГУ Германии и ШОЗ Швейцарии, если комиссионер совершает сделку на условиях более выгодных, чем указанные ему комитен-

том, то выгода относится на счет комитента.

В законодательстве РФ сказано, что в случае, когда комиссионер совершил сделку на более выгодных условиях для комитента, дополнительная выгода **делится** между комитентом и комиссионером **поровну**, если иное не предусмотрено соглашением сторон (ст. 992 ГК РФ).

В случае если комиссионер продал товар по цене ниже согласованной с комитентом, по законодательству Германии (параграф 386 ГГУ) комитент, получивший об этом извещение, вправе уведомить комиссионера о своем несогласии с совершенной им сделкой, иначе сделка считается одобренной комитентом.

А по законодательству России и Швейцарии комиссионер может продать товар ниже согласованной, если у него не было возможности продать имущество по согласованной цене или продажа по более низкой цене предупредила бы еще большие убытки (п.2 ст. 995 ГК РФ, ст. 428 ШОЗ) [3].

В - четвертых, комиссионер не отвечает перед комитентом за неисполнение третьим лицом сделки, заключенной с ним за счет комитента (п.1.ст. 993 ГК РФ), кроме случаев, когда комиссионер не проявил необходимой осмотрительности в выборе этого лица.

Однако в германском законодательстве комиссионер отвечает за исполнение обязательства третьего лица, с которым совершает сделку за счет комитента, если он принял на себя такую обязанность, либо если это соответствует торговому обычаю в месте нахождения предприятия (параграф. 394 ГГУ).

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что в России, в отличие от Германии и Швейцарии, комиссионер в более выгодном положении. Это может затруднить экономическое сотрудничество между государствами.

Далее будут рассмотрены основные отличия в регулировании **договора по-**

ручения по законодательству России и зарубежных стран.

Согласно ст. 971 ГК РФ договор поручения – договор, по которому одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия.

Аналогичное определение мы можем встретить в законодательстве Германии, однако в параграфе 662 ГГУ делается акцент на то, что поверенный обязуется **безвозмездно** исполнить дело, которое возложил на него доверитель [4].

Упомянув об обязанностях, по российскому законодательству, так же как по германскому и швейцарскому, поверенный обязан лично исполнять данное ему поручение (ст. 974 ГК РФ, параграф 664 ГГУ, ст. 398 ШОЗ). Следует отметить, что российский законодатель уточняет, в каких случаях поверенный может передать поручение третьему лицу, а именно если он уполномочен на это доверенностью или вынужден в силу обстоятельств охраны интересов доверителя (ст. 187 ГК РФ).

Согласно законодательству России, Германии и Швейцарии поверенный обязан исполнять данное ему поручение в соответствии с указаниями доверителя за исключением случаев, если это необходимо в интересах доверителя (ст. 973 ГК РФ, параграф 665 ГГУ, ст. 397 ШОЗ). Однако российский законодатель делает акцент на то, в каких случаях поверенный вправе отступить от указаний доверителя, а именно, если не мог вовремя запросить на это разрешение или не получил в разумный срок ответа на свой запрос (п.2. ст. 973 ГК РФ).

Поверенный обязан сообщать доверителю по его требованию все сведения о ходе исполнения поручения (ст. 974 ГК РФ, ст.40 ШОЗ, параграф 666 ГГУ).

В России, в отличии от Германии и Швейцарии, предусматривается еще одна обязанность для поверенного. Согласно статье 974 ГК РФ поверенный обязан по исполнению поручения или при прекращении договора поручения до его исполнения без промедления

возвратить доверителю доверенность, срок действия которой не истек, и представить отчет с приложением оправдательных документов, если это требуется по условиям договора или характеру поручения.

Договор поручения, по законодательству России, Германии и Швейцарии, прекращается вследствие отмены поручения доверителем, отказа поверенного, смерти доверителя или поверенного, признания кого-либо из них недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим.

Резюмируя вышесказанное, сравнительный анализ договора комиссии показал, что российский законодатель более детально регулирует отношения между комиссионером и комитентом, а

в регулировании договора поручения принципиальной разницы нет.

Данные договорные конструкции не регулируются нормами международных конвенций, и единственным источником их регламентации является национальное право. Ввиду значимости договора комиссии и поручения предоставляется возможным, на наш взгляд, правильным и эффективным двигаться к унификации (созданию единообразия) в правовом регулировании этих договорных конструкций для того чтобы избежать возможных конфликтов между субъектами внешнеэкономической деятельности, вынесению необоснованных, с точки зрения обеих спорящих сторон, судебных решений.

Библиографический список

1. *Гражданский кодекс* Российской Федерации: Часть вторая: [Принят Гос. Думой 23 апреля 1994 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2017 г.] // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5.
2. *Торговое уложение Германии*. Закон об акционерных обществах. Закон об обществах с ограниченной ответственностью. Закон о производственных и хозяйственных кооперативах / Сост. В. Бергманн; Пер. с нем. Е.А. Дубовицкой. М., 2005. 624с.
3. *Швейцарский Обязательственный Закон*: [сайт]. URL: <https://www.admin.ch/opc/en/classified-compilation/19110009/index.html> (дата обращения: 20.03.2018)
4. *Вирина Н.Е.* К вопросу об экономико – правовом содержании торгового посредничества в зарубежных странах // Актуальные проблемы юриспруденции и пути решения. - 2016. - Выпуск III. – С. 44-45.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE CONTRACTING CONSTRUCTIONS OF THE COMMISSION AND THE ORDER FOR THE LAW OF RUSSIA AND FOREIGN COUNTRIES

O.A. Abramova, graduate student
Samara university
(Russia, Samara)

Abstract. *The article considers the relevance of the use of trade and intermediary agreements in foreign economic practice. As a proof of the findings, a comparative analysis of trade and intermediary agreements is made, namely, the commission agreement and instructions under the legislation of Russia and foreign countries. In addition, the article reflects the main similarities and differences in the legislative regulation of these contractual designs on the example of Russia, Germany and Switzerland.*

Keywords: *commission agreement, commission agreement, commission agent, committent, attorney, principal.*