

Національна юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого

**О. М. Сибіга**

**ДОГОВІР КОМІСІЇ  
ЗА ЦИВІЛЬНИМ КОДЕКСОМ УКРАЇНИ**

*Монографія*

Харків  
«Право»  
2010

ББК 67.9(4 УКР)310  
С 34

*Рекомендовано до видання вченою радою  
Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого  
(протокол № 5 від 20 листопада 2009 р.)*

**Рецензенти:**

*Т. В. Боднар*, доктор юридичних наук, професор кафедри цивільного права юридичного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

*Д. М. Притика*, доктор юридичних наук, академік АПрН України, депутат Верховної Ради України

**Сибіга О. М.**

С 34 Договір комісії за Цивільним кодексом України : монографія / О. М. Сибіга. — Х. : Право, 2010. — 184 с.

ISBN 978-966-458-170-4

Монографію присвячено з'ясуванню правової природи договору комісії й місця, яке він займає в системі цивільно-правових договорів, аналізу елементів цього договору; висвітленню проблемних питань виконання й особливостям цивільно-правової відповідальності за невиконання або неналежне виконання цього договору й обґрунтування пропозицій, спрямованих на вдосконалення чинного цивільного законодавства в цій сфері та практики його застосування.

Для студентів, аспірантів, викладачів юридичних вищих навчальних закладів і факультетів, науковців, патентних повірених, юристів-практиків.

**ББК 67.9(4 УКР)310**

ISBN 978-966-458-170-4

© Сибіга О. М., 2010  
© «Право», 2010

## Слово до читача

Актуальність теми обраної наукової праці не викликає сумніву, оскільки перехід України до ринкової економіки привів до розвитку майнових відносин і поштовху до застосування таких посередницьких цивільно-правових договорів, як договір комісії. Однак цілісного дослідження теоретичних питань, пов'язаних із правовим регулюванням зазначеного договору після прийняття Цивільного кодексу України 2003 р., у національній доктрині цивільного права не проводилося. Тому поглиблене дослідження цих проблем стало вкрай важливим.

О. М. Сибіга глибоко й ретельно аналізує генезу виникнення і становлення договору комісії, досліджує сучасний погляд на цей договір у доктрині цивільного права не тільки України, а й зарубіжних країн, визначає його місце в системі договірних прав України, а також співвідношення з такими договорами, як доручення, агентський договір, договір консигнації тощо.

Слід погодитися з автором, що за договором комісії послуга комісіонера спрямована на досягнення правових наслідків від вчиненого ним правочину з третьою особою; що це двосторонній договір; що обмеження договірної свободи для досліджуваного договору зводиться до того, що його суб'єктний склад перебуває в залежності від суб'єктного складу тих правочинів, які може укласти комісіонер на виконання доручення комітента; що коло правочинів, які вчиняє комісіонер з третьою особою, повинно бути обмеженим, зокрема, не може відбуватися відчуження майнових (зобов'язальних) прав; що договір субкомісії — це пов'язаний із договором комісії договір, за яким комісіонер набуває щодо субкомісіонера права та обов'язки комітента, за деякими винятками (майно, яке буде придбане субкомісіонером, стає власністю не комісіонера, а комітента, додатково одержана вигода буде належати комітенту); що умова відносно укладення комісіонером договору субкомісії, яка передбачена сторонами в договорі комісії, є підставою виникнення у ко-

місiонера секундарного права; що без згоди комiтента комiсiонер не може укласти договiр субкомiсiї i т. iн.

Заслугують на увагу рекомендацiї автора iз застосування чинного законодавства, а також пропозицiї щодо удосконалення окремих нормативно-правових приписiв у частинi, яка стосується дослiджуваної проблеми. Вдале використання термiнологiчного апарату, термiнологiчна коректнiсть, намагання вiдстежити та вiдповiсти на запит сучасних суспiльних вiдносин свiдчать про глибоке розумiння сутностi iснуючих проблем, пов'язаних iз правовою природою договору комiсiї, та творчий пiдхiд до їх вiрiшення. Монографiя має логiчну побудову i структуру, що дало можливiсть розкрити найбільш повно проблемнi питання обраної теми.

*Науковий керiвник*

кандидат юридичних наук, доцент,  
заслужений працiвник освiти України,  
завiдувач кафедри цивiльного права № 1  
Нацiональної юридичної академiї України  
iменi Ярослава Мудрого

*В. І. Борисова*

## Вступ

Розвиток майнових відносин в Україні, що відбувається внаслідок переходу держави до ринкової економіки, викликав до життя не тільки нові види цивільно-правових договорів, а й поживлення в застосуванні вже відомих, включаючи і договір комісії. Проте регулювання цього договору на рівні Цивільного кодексу УРСР 1964 р. повною мірою не відповідало умовам ринкової економіки, а тому до Цивільного кодексу України 2003 р. (далі — ЦК України) [12] було внесено низку положень, які значно змінили порядок регламентування відносин, що виникають із договору комісії. Саме цим пояснюється важливість поглибленого вивчення проблем зазначеного договору.

Уже після прийняття нових ЦК України й Господарського кодексу України (далі — ГК України) [3] у цивілістичній науці Р. В. Колосовим було проведено дисертаційне дослідження, метою якого було наукове обґрунтування доцільності використання в цивільному обороті поряд із договором комісії також юридичної конструкції агентського договору. Однак проведений порівняльно-правовий аналіз зазначених договорів залишив значну кількість питань щодо комісійних відносин, які не знайшли свого вирішення. Зокрема, це стосується питань предмета договору комісії, обмеження договірної свободи для нього, укладення комісіонером правочинів «сам із собою», умов укладення договору субкомісії тощо.

Метою цієї роботи є опрацювання науково обґрунтованих пропозицій, спрямованих на вдосконалення чинного цивільного законодавства у сфері застосування договору комісії. Відповідно до поставленої мети досліджено генезис договору комісії; з'ясовано правову природу цього договору й місце, яке він займає в системі цивільно-правових договорів; проаналізовано елементи договору; висвітлено проблемні питання виконання договору й особливості цивільно-правової відповідальності за його невиконання або неналежне виконання; розроблено пропозиції щодо вдосконалення правового регулювання договору комісії.

## РОЗДІЛ 1

# ЮРИДИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ КОМІСІЇ

---

---

### 1.1. Генезис договору комісії

Поява у роботі підрозділу з такою назвою — це не данина моді останніх часів, не бажання надати дослідженню наукоподібності, використовуючи історико-правовий [233] та порівняльно-правовий методи, а прагнення дати відповідь на питання, чи існує наступність між римським правом, правом країн романо-германської системи і країн загального права в становленні сучасного цивілістичного інституту комісії України.

У доктрині цивілістичної науки усталеним є погляд, що своїм розвитком договір комісії зобов'язаний інституту представництва, а саме фактичному (непрямому) представництву<sup>1</sup>, сутність якого, на відміну від прямого, полягає в тому, що представник здійснює правочин не прямо від імені особи, яку представляє, а «таємно» — від свого імені. І хоча передумови відносин, що виражаються у представництві, старі як історія людства, норми, з яких складається представництво, як самостійний правовий інститут виникли нещодавно [151, с. 274].

Це пояснюється тим, що римське право як історична першооснова приватного права спочатку не визнавало представництва, бо сама можливість останнього суперечила основним принципам римського права [111, с.781–782; 182, с. 99]. Причина цього полягає в тому, що через широке використання у торгових відносинах праці рабів і підвладних — залежних синів у Давньому Римі не було необхідності у представниках. Глава родини — *paterfamilias* міг укладати правочини через

---

<sup>1</sup> У своїй основі представництво – це відносини, відповідно до яких одна особа діє за іншу особу і під її контролем.

своїх рабів чи підвладних, які вважалися не представниками, а його «довгою рукою», що продовжувала договір, сформований волею *paterfamilias*. Результат юридичних дій підвладних, у тому числі і при придбанні ними майна, безпосередньо належав *paterfamilias* [108, с. 272]. Н. О. Нерсесов називав підвладних і рабів «невизнаними суб'єктами», які своїми діями могли створювати права й обов'язки для *paterfamilias* безпосередньо на підставі свого правового статусу, не потребуючи особливих повноважень [173, с. 140–141]. Звідси рання римська концепція договірного зобов'язання, за якою формування правовідношення між сторонами відбувалося на урочистій церемонії, коли обидві сторони повинні були вимовити певні слова й здійснити відповідні дії, не допускала зв'язування особистими зобов'язаннями третіх осіб. Тобто за цих умов поява обов'язків на стороні третьої особи була неможливою.

Із розвитком римського права формальності, які були пов'язані з виникненням правовідношення, ставали менш жорсткими, а потреба в особистому представництві збільшувалася. Головною моделлю послужив заснований на угоді представництва *contractus mandatum* — договір доручення. Це був контракт, який укладався шляхом пропозиції однієї особи — манданта іншій — мандатарію вести її справи і прийняття цієї пропозиції останньою. Доручення (*mandatum*) могло бути загальним, яким охоплювалися усі справи манданта, або обмеженим, яким охоплювався певний вид справ, чи навіть одна справа [70, с. 398]. Доручення, як правило, було розраховано на здійснення мандатарієм юридичних дій, але допускало й можливість здійснення останнім фактичних дій.

Змістом правової моделі цього контракту було те, що з укладеного мандатарієм із третіми особами правочину права і обов'язки виникали спочатку в нього самого, а потім переносилися ним на манданта. В Інституціях Гая зазначалося, що *mandatum* здійснюється в інтересах або манданта, який



надав доручення, або іншої особи, але не самого мандатара. Л. Казанцев, аналізуючи зміст відносин, що склалися за цим контрактом, зазначав, що мандатар укладав правочин, за яким він управомочувався та зобов'язувався сам, а потім переносив, переуступав його манданту за допомогою особливого акта — *cessio*. Мандант, таким чином, міг змусити мандатара до передання йому придбаних останнім прав, а мандатар міг вимагати відшкодування від манданта лише витрат на ведення справ. Формально правочин укладався між мандатаром і третьою особою, а юридично він породжував відносини між мандантом і третьою особою. У літературі з цього приводу зазначалося, що тут було не представництво манданта мандатаром, а, навпаки, представництво мандатара мандантом у виконанні договору [125, с. 57].

У правовій науковій літературі зазначалося, що мандатара спонукали до прийняття доручення його особисті відносини до манданта, зокрема, спорідненість, дружба, спільна діяльність тощо, але тільки не бажання заробити гроші [105, с. 382–383]. Це виявлялося, наприклад, у тому, що смерть кожної зі сторін вела до припинення договору [183, с. 108, 118–119].

Однією з особливостей цього контракту була його безоплатність, однак, коли в ролі мандатарів виступали особи «вільних» професій — вчені, лікарі, юристи, актори, останнім призначався гонорар, який становив не грошовий прибуток чи винагороду за здійснення певної дії, а був вираженням подяки, вдячності за надані послуги, відшкодуванням витрат, які понесли зазначені особи і які важко було обчислити докладно і точно, а також кошти для існування цих осіб під час зайняття цією справою [105, с. 383]<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Якщо розвивати цю тезу, то не можна не помітити, що і чинне законодавство України йде цим шляхом, бо спеціалісти зазначених професій не використовують, за рідким винятком, договори доручення або комісії, а укладають або договори підрядного типу, або договори щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності.



Серед деяких інших ознак *mandatum* окремими дослідниками, зокрема, Г. Дернбургом, виділялося те, що поряд з юридичними цим договором охоплювалися й фактичні дії [105, с. 380–382].

Згодом зі зміною становища рабів і підвладних, пов'язаною з наділенням їх певною мірою цивільною правоздатністю, створилися передумови для розвитку прямого представництва, яке допускало повне заміщення однією особою іншої на основі вираженої нею волі. Уже в Дигестах Юстиніана наведено більш широке розуміння *mandatum*. Так, допускалося укладення договору і в інтересах мандатара, але за умови, що одночасно це збігалось з інтересами манданта чи іншої особи [183, с. 419].

У літературі існує точка зору, що близьким до *mandatum* був *contractus aestimatorius* (оціночний договір), подібний за правовою моделлю до моделі сучасного договору комісії [54, с. 234; 213, с. 491]. Особливістю *contractus aestimatorius* було те, що за ним річ передавалася однією стороною іншій для продажу за заздалегідь визначеною ціною для того, щоб той, хто її одержав, або передав вартість (оцінку) речі, або повернув саму річ. З моменту отримання вартості речі, особа, що її передала, втрачала на неї право власності. Щодо питання оплатності цього договору точки зору правників не збігаються. Так, одні вчені, зокрема, Г. Дернбург вказують, що до змісту цього договору входив також і обов'язок власника речі виплатити винагороду за надану йому послугу (оцінку) [105, с. 394], тобто цей контракт вважається оплатним: інші ж, зокрема, С. В. Скороходов, вважають, що то був безоплатний контракт [213, с. 491]. Важко бути арбітром з приводу цього, бо *contractus aestimatorius* належав до групи *contractus innominati* — інномінальних контрактів, які пізніше, вже після того як основна система контрактів, кожна група з яких мала вичерпний перелік і характеристику, була розроблена та отримала визнання, почали називатися безіменними [179, с. 146]. Вважають, що пізніше з *contractus aestimatorius* виді-

лився самотійний безіменний контракт *aestimatum* (комісія), за яким одна сторона надавала певну річ у власність іншій стороні з тим, щоб остання продала її за призначену ціну і повернула отримані кошти [191, с. 398–399].

Вищезазначене свідчить, що в Стародавньому Римі під впливом вимог практики інститут представництва перебував у постійному процесі формування і вдосконалення. Причому, як зазначається в літературі, це відбувалося у змаганні двох тенденцій: намаганні максимально захистити суверенітет приватної особи і водночас розробити механізм, який би дозволив у необхідних випадках заміщати ту чи іншу особу іншим суб'єктом права [99, с. 17].

У Середньовіччі торгівля, яка в Давньому Римі мала в основному місцевий характер, набула поширення і зв'язала ринки різних держав. Це викликало необхідність внесення змін у правове регулювання комерційного життя, включаючи й інститут представництва, який потребував урегулювання не тільки прямого, а вже й непрямого представництва. Г. Ф. Шершеневич з цього приводу зазначав, що купець з особи, яка купувала і реалізовувала товари самотійно і лише на крайній випадок використовувала для цього помічників, поступово перетворився на довірителя, тобто особу, яка довіряла реалізацію своїх товарів іншій особі, що везла їх разом зі своїми товарами в інші країни, продавала їх там, а після повернення надавала купцеві звіт і розраховувалася з останнім [265, с. 187].

Вивчаючи історію торговельного права, В. А. Удінцев дійшов висновку, що самотійний комісійний правочин виріс на тлі такого середньовічного правочину, як *commenda*, метою якого було дати капіталу можливість «працювати». За цим правочином капіталіст (*commendator*) доручав підприємцю (*trastator, portator*) продати свій товар в іншій країні (за морем. — *O. C.*), надаючи останньому для цього і товар, і гроші, і судно. Це доручення могло мати як оплатний, так і безоплатний характер. Причому, якщо *trastator* нічого не вкладав у

таке підприємство, йшлося про односторонню *commenda*, за якої ризик цього підприємства повністю ніс *commendator*. Згодом, коли в такому підприємстві почав своїми капіталами брати участь і *trastator*, виникла двостороння *commenda*, що потягло за собою розподіл ризику між ним і *commendatorom*, але *trastator* при цьому відповідав за будь-яку вину [237, с. 85–86]. Покладення на купців підвищеної відповідальності за свої обіцянки і дії обґрунтовувалося принципом «справедливості купців» (*aeguitas mercatoria*) у відносинах між собою [185, с. 81]. Це пояснювалося тим, що середньовічне суспільство з правової точки зору являло собою картату картину правопорядку і юрисдикцій, деякі з яких визнавали обов'язковість (і захист) усіх угод, включаючи й обов'язковість усіх пактів у торговельному праві (*lex mercatoria*) [62, с. 27].

Утім деякі правники, зокрема С. В. Скороходов, не заперечуючи того, що інститут комісії у тому вигляді, в якому він існує і зараз, виник у Середні віки, наполягають на тому, що його основою був не договір *commenda*, а вдосконалені *contractus aestimatorius* і *aestimatum* [213, с. 492].

Непряме представництво вперше набуло правового регулювання у статусах Генуї 1589 р. і Гамбургу 1603 р., у доктрині цивільного права континентальної Європи визнання ролі представництва відбулося тільки у XVII ст.

Із розвитком діяльності дрібних і середніх торговельних закладів, які не мали власної збутової мережі і були зацікавлені у послугах інших осіб, виникла потреба у нових видах договорів, які б відрізнялися від безіменних контрактів за непрямым представництвом. Саме так у романо-германській системі права виник комісійний договір, причому дві його моделі: німецька, яка закріплена в законодавстві більшості європейських держав, і французька.

За законодавством Німеччини, конститутивною ознакою договору комісії є спосіб дії комісіонера «зовні» — від свого імені, але за рахунок комітента. Хоча комісія вважається

торговою угодою, бо в Німецькому торговому уложенні (далі — НГУ) [175] один із розділів книги «Торгові угоди» має назву «Комісійні угоди», але вона не розглядається як торгове представництво. Зміст комісійного договору розкривається шляхом вказівки на правове становище активної сторони договору — комісіонера, яким визнається особа, що, займаючись торговельним промислом, бере на себе обов'язок купити для комітента або продати товар останнього третій особі від свого імені, але за рахунок комітента, тобто виступає посередником і на відміну від індивідуального торговця діє від свого імені, а на відміну від представника — за чужий рахунок.

Комісіонер зобов'язаний укласти правочин із третьою особою відповідно до вказівок комітента. Якщо правочин укладено на умовах, більш вигідних для комітента, отримана вигода належить останньому, якщо ж ціна продажу товару виявиться нижчою, а закупівлі — вищою за встановлену, у комітента виникає можливість вибору, а саме: прийняти чи відхилити отримане за вчиненим правочин. Проте у комісіонера в цьому випадку теж виникає особливе право — взяти різницю в ціні на себе, що у свою чергу не дасть можливості комітентові відмовитися від вчиненого правочину.

Обов'язки комісіонера перед комітентом охоплюють не тільки здійснення правочинів із третіми особами, а й належне виконання самого правочину. Для оцінки одного й другого відповідними критеріями служить прояв «дбайливості порядного комерсанта», виконання вказівок комітента і дотримання його інтересів.

Стосовно обов'язків комітента, то до них, окрім відшкодування комісіонером витрат, які він поніс, входить і виплата останньому винагороди (комісійних). Утім зазначений обов'язок, за загальним правилом, виникає лише у випадку, якщо доручення було виконано належним чином, або коли невиконання його стало наслідком обставин, що залежать від самого комітента.

У випадку, коли договір комісії укладений з умовою делькредере (ручительство комісіонера перед комітентом за виконання третьою особою вчиненого з нею правочину), комісіонер вправі вимагати від комітента виплати йому додаткової винагороди (комісійного делькредере).

НТУ виділяє поряд із комісійними близькі до них експедиційні правочини, відповідно до яких експедитор, діючи від власного імені, приймає на себе обов'язок доставити вантаж за рахунок іншого відправника, використовуючи перевізників чи фрахтівників морських суден. До таких відносин субсидіарно застосовуються норми про комісійні правочини.

За законодавством Франції<sup>1</sup>, праввідносини, які впливають із договору комісії, поєднують у собі і елементи посередництва, і елементи представництва. Як правило, комісіонери, що повинні мати статус комерсантів, діють від свого імені за рахунок комітента. Проте комісіонер може виступати і від імені, й за рахунок комітента. У таких випадках він фактично є повіреним, що дало право окремим правникам небезпідставно стверджувати, що комісія від доручення відрізняється тим, що її предметом є здійснення тільки торговельних правочинів [211, с. 11].

Французький торговий кодекс (далі — ФТК) поширює на ці відносини дію норм Французького Цивільного кодексу щодо договору доручення [181, с. 15]. Саме це дозволяє окремим французьким ученим стверджувати, що договір комісії — це різновид договору доручення. Зокрема, Ж.-К. Монтаньє говорить про два види представництва — досконале й недосконале. При досконалому представництві особа, у чиїх інтересах діє представник, відома протилежній стороні. У цьому випадку комісійним зобов'язанням обтяжений тільки довіритель, за винятком випадку, коли представник перевищує свої повноваження, тим самим приймаючи обов'язки як наслідки свого представництва. Недосконале представництво

---

<sup>1</sup> Аналогічні положення набули свого закріплення у праві Іспанії та інших країн Західної Європи [207, с. 492].



означає, що представник або видає себе за власника речі, або приховує, кого він представляє. У цьому випадку обтяженим цим зобов'язанням стосовно протилежної сторони вважається представник, хоча правові наслідки договору настають для особи, яку останній представляє [167, с. 29].

За законодавством Швейцарії, сфера застосування договору комісії обмежена і поширюється на правочини із цінними паперами, нерухомістю і на експортну торгівлю. Втім у цій країні широко використовуються агентські договори: простий агентський договір, договір акредитиву, «брокерський» («маклерський») договір, договір про торгових агентів тощо, а також змішані договори, а саме — договір про виключне право продажу товарів, що поєднує елементи договору купівлі-продажу та агентського договору [181, с. 19, 16–17].

Право країн, чії правові системи входять до сім'ї країн загального права, істотно відрізняється від права країн романо-германської правової сім'ї, в яких традиційно здійснення правочинів за участю професіоналів, відомих як «купці», відбувається за спеціальними правилами. Традиція Англії і США складалася у формулюванні договірних норм, загальних як для підприємців, так і для інших осіб. Як зазначається в науковій літературі, ідея спеціальних норм щодо комерсантів залишалася далекою від американських юристів аж до появи Uniform Commercial Code [166, с. 58], в Англії торгове право від цивільного на рівні закону не відокремлене й дотепер. У цих країнах, за винятком Англії і штату Каліфорнія у США, як правило, відносини представництва регулюються не нормами закону, а нормами прецедентного права<sup>1</sup>.

Ні в Англії, ні в США не існує поділу представництва на загальне і торгове [225 с. 34]. Для позначення цих відносин використовується термін «агентування» (agency), а сторони представницьких відносин іменуються агентом (agent) і прин-

---

<sup>1</sup> Основними приватними кодифікаціями наявних судових прецедентів у Великій Британії є кодифікація В. Боустеда [273], а в США – кодифікація, яка здійснена Американським інститутом права в 1933 р. [275].

ципалом (principal). У праві зазначених країн уживається термін «агент» щодо будь-якого виду представництва як юридичного, так і фактичного [234, с. 275]. Саме ж вчення про представництво не обмежується тільки галуззю договірних відносин, а поширюється на всю сферу юридичних дій, що знаходить своє відбиття в доктрині: принципал може уповноважити агента: на укладення договору за печаткою про передачу права власності на майно; вчинити акт дарування; пред'явити дарувальний позов; здійснити право на відновлення володіння земельною ділянкою; здійснити будь-яку іншу дію, яка створює наслідки, або укласти договір від його імені [201, с. 456].

Агентський договір у цих країнах є однією з підстав виникнення відносин з представництва, включаючи і комерційне. У договорі встановлюються права та обов'язки сторін, обсяг наданих агенту повноважень і, як правило, розмір винагороди. Для укладення агентського договору не вимагається повної дієздатності ні принципала, ні агента [181, с. 29], наприклад, як останній можуть виступати товариства, що не є суб'єктами права. Проте, як зазначається в літературі, неінкорпоровані асоціації не можуть у цілому діяти як агенти, ними можуть виступати лише члени таких асоціацій [151, с. 236].

Представляючи принципала, агент може діяти як від імені останнього, розкриваючи чи не розкриваючи його ім'я, так і від свого імені. Принципами у сфері підприємництва в більшості випадків виступають торгові товариства. Принципал, в інтересах якого здійснює юридичні дії агент, повинен існувати на момент здійснення таких дій, а тому правочини, які здійснені агентом в інтересах торгового товариства до моменту реєстрації його як юридичної особи, не зобов'язують останнього навіть за умови підтвердження дій агента.

Агенсу як інститут права в зазначених країнах охоплює також і положення, пов'язані з можливістю однієї особи приймати на роботу іншу особу на визначений час чи довільно, за комісійну винагороду й/або зарплатню. Тому логічно,



що під категорію «агент» підпадають не тільки суб'єкти, які самостійно здійснюють підприємницьку діяльність, а й такі, що є найманими працівниками і здійснюють представництво роботодавця на підставі трудових відносин. Агентами виступають і юридичні особи, статuti яких передбачають представництво.

Поняттям «агент» охоплюються всі категорії посередників у сфері підприємництва: прямі і непрямі представники, «чисті» посередники — фактори тощо. Відповідно до Закону Англії про факторів 1889 р. (Factor Act) [195, с. 52] фактор — це агент, якому товари передаються з метою продажу. За своєю суттю — це фігура, що аналогічна комісіонеру у романо-германській системі права. Фактор наділяється правом реалізації товарів від власного імені, за загальним правилом — із товарного складу. Однак у порівнянні з комісіонером, який зазвичай зв'язаний вказівками комітента, фактор стосовно умов продажу товару наділений правом діяти на свій розсуд, оскільки має повноваження вчиняти дії, які є звичайними для здійснення його комерційної діяльності. Тому у випадках, коли фактор за згодою власника володіє товарами чи товаророзпорядчими документами, будь-який продаж, застава чи інше розпорядження такими товарами, що здійснюються ним у ході звичайної комерційної діяльності торгового агента, визнаються дійсними, бо розглядаються як такі, що здійснюються в межах повноваження власника товарів.

У вищезазначених країнах виділяють і професійних агентів, тобто осіб, що займаються самостійною діяльністю, яка полягає у тому, щоб представляти інших осіб. Під цю категорію підпадають адвокати, брокери, комісіонери й аукціоністи [151, с. 280]. Загальні їх повноваження, наприклад, в Англії визначені в § 140–142 Зведення англійського цивільного права [204, с. 54–55]. Відносини між професійним агентом і принципалом мають фідучіарний (довірчий) характер. Принципал здійснює контроль за професійним агентом тільки стосовно конкретної справи. Професійний агент діє одночас-

но як агент декількох принципалів, але за наявності конфлікту інтересів останніх він на це не має права.

Для англо-американського права є характерним, що агентський договір — родовий договір, а договори комісії і доручення розглядаються як спеціальні види, що підпорядковуються інституту агентування [94, с. 574].

Порівнюючи договір комісії у країнах романо-германської системи права з агентуванням в англо-американському праві, деякі вчені, зокрема Н. Суботін, зазначають, що для першої групи країн характерне більш чітке розмежування правовідносин: між принципалом і агентом — з одного боку, і між агентом і третьою особою — з другого [225, с. 40]. З цією позицією варто погодитися, оскільки специфічною рисою представництва в англо-американському праві є ототожнення принципала й агента у відносинах із третьою особою. Діючи в межах наданих йому повноважень, агент створює правові наслідки винятково для принципала, але не стає стороною правовідношення, що виникає в результаті таких дій. У романо-германській системі права зазначена ситуація неможлива, бо комісіонер набуває прав й обов'язків за правочином, вчиненим із третьою особою, навіть якщо принципал і названий у ньому.

З огляду на це слід зазначити, що на відміну від англо-американського права, у якому відносини представництва регулюються агентським договором, у країнах континентального права вони охоплюються договором доручення й комісії, хоча комісія суттєво відрізняється від договору доручення, як посередницький договір.

Щодо історії розвитку комісійних відносин в Україні, то її доцільно простежити, починаючи ще з часів її перебування у складі Російської імперії та СРСР.

Із літературних джерел відомо, що інститут представництва набув поширення на території Росії в XIV–XV ст., хоча сурогати представництва запроваджувались ще в Псковській судній грамоті. Підставою виникнення первісного представ-

ництва вважається необхідність вчинення правочинів монастирями [173, с. 127]. Проте розвиток законодавства щодо представництва, причому, головним чином, процесуального, починається тільки за часів Петра I [111, с. 784–785, 787–788], а початок дії матеріального представництва пов'язують із прийняттям Сенатського указу 1744 р. [163, с. 166–175]. У науковій літературі зазначається, що цей указ дістав стриманої оцінки з боку науковців. Зокрема, Г. Ф. Шершеневич підкреслював, що указ став джерелом постійного змішування таких категорій, як комісіонер і прикажчик, бо в одних випадках він їх прирівнював, у других відрізняв [265, с. 188]. Згодом положення, які регулювали комісійні відносини, зосередились у різних нормативно-правових актах, зокрема, у деяких статтях Статуту торгового (далі — Статут торг.) [48], а також Статуту судочинства торгового.

На відміну від законодавства вченню щодо представництва пощастило більше, бо, як відмічав Є. В. Васьковський, у вітчизняній літературі йому присвятили праці такі знані професори, як Л. Казанцев, Н. Нерсесов, М. Гордон, П. П. Цитович, Г. Ф. Шершеневич, Д. І. Мейєр, кожен з яких досліджував окремі його проблеми: зокрема, Л. Казанцев і Н. Нерсесов — теоретичний бік питання, М. Гордон — законодавство і судову практику [76, с. 140]. Кожний із зазначених вчених мав свою точку зору на правове регулювання відносин представництва, включаючи і договір комісії. Інтерес до комісійних відносин пояснювався тим, що цей договір давав можливість «купцю» (комітенту) діяти через іншого «купця» (комісіонера), користуючись його ім'ям і фірмою [128, с. 25] з метою активного просування товарів та розширення ринків збуту.

Однак, якщо більшість із правників відносили комісійні відносини до непрямого представництва, то, наприклад К. Д. Кавелін вважав, що предметом комісійного (комісіонерського, як він його називав) договору є посередництво, яке виражається в особистій послугі, за яку комісіонеру сплачувалася

певна винагорода. При цьому вчений не заперечував, що комісіонерство за своїми складниками — це доручення, яке виконується комісіонером за плату, але воно охоплює і багато інших дрібних послуг, які становлять предмет звичайних занять комісіонерів, факторів, посильних тощо [124, с. 535–536]. Таким чином, автор розглядав комісіонерство як родове, а посередництво як видове поняття, як оплатне доручення, не вводячи кваліфікуючих ознак до його суб'єктного складу.

Слід зазначити, що законодавство не тільки не містило загального визначення договору комісії, воно навіть чітко не відрізняло комісіонерів від повірених, прикажчиків, визначаючи останніми осіб, які керують торговими справами хазяїна або виконують доручення протягом визначеного часу (ст. 3 Статуту торг., ст. 54 Положення про мито [47]). У науковій літературі такий поділ проводився, зокрема, Г. Ф. Шершеневичем [260, с. 178–179], Л. С. Талем [227, с. 359], П. П. Цитовичем [250, с. 76] та іншими вченими, які вважали, що основою цього служить виступ комісіонера від власного імені, а не від імені комітента [260, с. 178–179]. Так, Г. Ф. Шершеневич до прикажчиків відносив тих торгових співробітників, які на підставі договору особистого найму зобов'язувалися вчиняти торгові правочини в інтересах підприємства, за рахунок і від імені хазяїна. Вчений зазначав, що хоча прикажчик і займався здійсненням торгових операцій, він не був самостійним підприємцем (купцем) [260, с. 220]. П. П. Цитович з погляду на те, що законодавство проводило розмежування між представництвом, яке здійснювалося працівниками підприємця (купця), і представництвом, яке здійснювалося самостійними (незалежними) агентами, класифікував торгових представників залежно від їх діяльності на прикажчиків і уповноважених (повірених), перші з яких діяли в торговому залі установи, а останні — поза межами установи [250, с. 76]. Повноваження прикажчика, повіреного та комісіонера визначалися за допомогою спеціальних актів, які іменувалися довіреностями [238, с. 243].

Однак судовою практикою, яка в цілому керувалася положеннями НТУ, а також вченням західних науковців, теж була розроблена ціла система правил щодо договору комісії. В. Садовський з цього приводу зазначав, що у постановках з конкретних справ вищі судові органи Російської імперії, і в першу чергу Сенат, розрізняли комісіонерів і прикажчиків, формулювали поняття договору комісії як відплатного договору, за яким комісіонер виконував доручення комітента, діючи від свого імені, але за його рахунок, тощо. Проте, за словами того ж вченого, на практику вчинення договорів комісії це майже не впливало [199, с. 78, 108].

Не можна сказати, що у ті часи нічого не робилося на законодавчому рівні, щоб виправити існуюче положення, але реально це відбулося тільки з прийняттям у 1910 р. Закону «Про договір торгової комісії» (далі — Закон), який згодом був інкорпорований у Статут торговий (статті 54<sup>1</sup>–54<sup>25</sup>). Норми цього Закону, які були фактичним віддзеркаленням положень НТУ, детально врегулювали комісійні відносини, передбачивши простий договір комісії і договір торгової комісії. Торговою комісією визнавався договір, за яким одна особа (комісіонер) приймала на себе вчинення торгових правочинів від свого імені за рахунок іншої особи (комітента), наприклад, придбання комісійних товарів, які мали біржову або ринкову ціну. Простий договір комісії міг укладатися особою, яка не займалася торговими справами, і вчиняла всі інші правочини, окрім торгових [84, с. 7]. Проте незалежно від виду договору комісії саме комісіонер ставав стороною у вчиненому ним із третьою особою правочині, хоча б у останньому комітент і був названий чи вступив у безпосередні відносини з третьою особою з приводу виконання договору.

Законом встановлювався спеціальний режим належного комітентові майна, що знаходилося у володінні комісіонера: його власником вважався комітент, на якого покладалася ризик випадкової загибелі майна, причому не мало значення визнання неспроможним кожного з контрагентів — комісіонера чи



комітента. Однак комісіонер мав переважне право перед іншими кредиторами комітента на задоволення своїх вимог за рахунок цього майна навіть тоді, коли комітент визнавався неспроможним. Законом передбачалися гарантії сторонам на випадок смерті контрагента за цим договором. Зокрема, інтереси комісіонера були захищені правом утримання майна, що надійшло від третіх осіб, з якими було вчинено правочин [70, с. 408]. Вважалося, що до комісійних відносин могли і повинні були застосовуватися торгові звичаї, наприклад, стосовно визначення розміру комісійної винагороди.

У науковій літературі відмічається, що в такій редакції положення відносно договору комісії *de facto* діяли майже до 1926 р., тобто допоки ЦК союзних республік не доповнилися спеціальною главою про договір комісії [213, с. 496].

Слід зазначити, що російському дореволюційному праву відомі були й агентські відносини. При цьому точки зору вчених на правове становище агента суттєво відрізнялися. Зокрема, Г. Ф. Шершеневич вважав торгового агента самостійною особою, промисел якої складався з постійного виконання доручень із підшукування умов для вчинення правочинів певного роду і яка не виступала ні як прикажчик, ні як комісіонер, ні як маклер. Вчений пояснював це тим, що на відміну від прикажчика агент не вчиняв торгових правочинів від імені іншої особи, а тому не мав потреби в дорученні. Агент не міг визнаватися комісіонером, оскільки не вчиняв торгових правочинів від власного імені. Агент був схожий на маклера, однак останній мав виступати в інтересах обох сторін правочину, тоді як агент відстоював інтереси тільки особи, яка надала йому доручення [260, с. 511–512].

П. П. Цитович щодо вчинення правочинів розрізняв агента-посередника та інших осіб, які позначалися також цим терміном, розглядаючи агента як самостійного суб'єкта торгового права, підкреслюючи, що той служить своєму хазяїну, але не за договором особистого найму, а за договором доручення, причому його обов'язок не тільки передава-

ти хазяїну кожную пропозицію, а й інформацію та відомості, які необхідні останньому для укладання та виконання договору [250, с. 89].

В. Г. Удинцев вважав, що агент займає місце десь між прикажчиками і купцями. Зокрема, утримання власного закладу свідчило, що це — купець, але у більшості випадків агент стоїть на чолі філії або відділення чужого підприємства, і тоді вже виступає як прикажчик [235, с. 116].

На думку А. Ф. Федорова, агент — це особа, діяльність якої складається винятково з посередництва між торговцями, а тому він не має потреби в довіреності. На відміну від маклера агент є посередником між відсутніми сторонами, він не зводить їх разом для остаточного вчинення правочину, як це робить маклер. Причому, відносини агента і препоручителя (поручителя. — *О. С.*) ґрунтуються не на договорі особистого найму, а на договорі доручення, який укладається не заради здійснення тільки одного правочину, а для здійснення цілого ряду правочинів [240, 384–385].

Наведене свідчить про відсутність єдиної послідовної концепції агентських відносин у дореволюційній Росії. Ідея агентського договору (договору про торгове представництво. — *О. С.*), побудованого за континентальною моделлю, припускала злиття в діяльності агента функцій і представника, і фактичного посередника та полягала в тому, що агент сприяв встановленню відносин між своїм клієнтом і третіми особами, причому не мало значення, які дії він для цього виконував — фактичні чи юридичні. Очевидно, з погляду концептуальної оцінки поведінки агента не має значення, чи досягає він визначеного результату сам, тобто власними діями, чи здійснює всі дії, необхідні для досягнення того ж результату, крім волевиявлення. Це припущення дозволяє зробити висновок, що посередництво розглядалося як єдина категорія незалежно від характеру дій посередника — юридичних чи фактичних. Однак агентський договір так і не знайшов законодавчого врегулювання в дореволюційній Росії, залиша-



ючись у сфері звичаєвого права, чого не можна сказати про сучасний стан розвитку цивільного законодавства РФ.

У ЦК УРСР 1922 р. [6] договір комісії спочатку окремо виділений не був, однак у 1925 р. був прийнятий Закон УРСР «Про договір комісії в УРСР» [14], який було інкорпоровано у ЦК у главу IX<sup>1</sup> «Договір комісії». Цей Закон вважався на той час найбільш прогресивним у порівнянні, наприклад, із Законом РРФСР, при розробці якого перемогу отримала «обмежувальна» позиція, прибічники якої прагнули звужити сферу застосування договору комісії [239, с. 25]. Норми зазначеної глави ЦК УРСР були побудовані за традиційною німецькою моделлю договору комісії, а саме: вбачали її зміст у здійсненні комісіонером за дорученням комітента за визначену плату правочинів від свого імені, але за рахунок комітента. Зобов'язання комітента перед комісіонером забезпечувалися як заставою, так і утриманням. Крім того, виділялися правила стосовно делькредере як особливої поруки. ЦК УРСР передбачив можливість участі як комісіонер і комітент юридичних та фізичних осіб.

Вважається, що ЦК УРСР — єдиний кодекс, що наводив приблизний перелік правочинів, які могли укладатися комісіонером із третіми особами, відносячи до останніх купівлю-продаж товарів, цінних паперів та іншого майна; страхування майна та вантажів; перевезення вантажів; отримання та відправлення платежів та ін. (ст. 275<sup>1</sup>).

Як імперативна була передбачена норма, відповідно до положень якої при вчиненні комісіонером договору з третьою особою на умовах, більш вигідних, ніж ті, що були зазначені комітентом, уся вигода надходила комітентові (ст. 275<sup>8</sup>).

Комісіонеру було надано право в будь-який час відмовитися від прийнятого на себе доручення, попередивши комітента про це за два тижні. При цьому останній не втрачав права на відшкодування понесених ним витрат, але був позбавлений права на одержання комісійної винагороди (ст. 275<sup>15</sup>). Закон не згадував про аналогічну можливість для

комітента, а лише зобов'язував комісіонера продовжувати виконувати свої дії з наданого доручення, доки від правонаступників чи представників комітента не надійдуть належні вказівки, якщо має місце смерть комітента, оголошення його безвісно відсутнім чи недієздатним (ст. 275<sup>24</sup>).

У 30–40-х рр. минулого століття у зв'язку з витісненням з ринку приватного капіталу, значення комісійних договорів поступово спало і, по суті, звелось до використання таких видів договорів комісії, як реалізація речей через комісійні магазини, ломбарди, таможні та інші подібні їм органи, за умови, що стосовно кожного з них треба було приймати відповідні закони або інші нормативно-правові акти [149, с. 205].

У середині 50-х рр. минулого століття, які характеризувалися як період укріплення зв'язків міста і села, виник і набув широкого поширення такий вид торгівлі, як торгівля продукцією сільськогосподарського призначення, точніше, тих надлишків, які залишалися в розпорядженні колгоспів після виконання плану виробництва і здачі продукції державі. Реалізація таких надлишків здійснювалася через організації споживчої кооперації на підставі відповідних договорів, що укладалися останніми з колгоспами. І хоча ці договори мали свою специфіку, вони відповідали усім суттєвим ознакам комісійних договорів [150, с. 50; 154, с. 18; 213, с. 501]<sup>1</sup>.

У літературі наводяться й інші приклади впровадження нових форм договору комісії, зокрема, у сфері туристичних послуг [56, с. 6], але це ніяк не впливає на висновок, що було зроблено раніше: на той час сфера застосування договору комісії була обмеженою.

Наступний етап правового становлення комісійних відносин в Україні пов'язаний із прийняттям у 1961 р. Основ цивільного законодавства Союзу РСР і союзних республік [15] та Цивільного кодексу УРСР 1963 р. (далі — ЦК УРСР 1963 р.) [11], положення яких відбили суттєві моменти, що характеризували інститут комісії на той час. Зокрема, глава 35

---

<sup>1</sup> Докладніше про цей договір див. підрозд. 1.2 цієї роботи.

«Комісія» (статті 395–412) ЦК УРСР 1963 р. мала ряд новел порівняно з ЦК УРСР 1922 р. Зміни стосувалися конструкції самої глави, яка поряд із загальними нормами щодо договору комісії в цілому містила положення стосовно таких його різновидів, як договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції та договір комісії на продаж у порядку роздрібної торгівлі прийнятих від громадян нових і тих, що були в користуванні, речей. Була обмежена свобода комісiонера відмовитися від виконання прийнятого ним доручення комітента (ст. 410); правило стосовно додатково одержаної вигоди в разі вчинення правочинів комісiонером на більш вигідних умовах стало диспозитивним (ст. 399); у разі порушення третьою особою договору, укладеного з нею комісiонером, комітент мав право вимагати від комісiонера відступлення останнім права вимоги до цієї особи (ч. 3 ст. 402 ЦК); сторонам не дозволялося визначати комісiйну винагороду та винагороду за делькредере у вигляді різниці або частини різниці між назначеною комітентом ціною і більш вигідною ціною, за якою він вчинить правочин (ч. 3 ст. 406) та ін.

У ЦК України 2003 р. (далі — ЦК України) договору комісії присвячена глава 69 (статті 1011–1028), в якій знайшли відбиття тенденції розвитку правових засад комісiйних відносин на сучасному етапі. Аналіз положень зазначеної глави дає можливість стверджувати, що сучасне цивільне законодавство України застосовує німецьку модель договору комісії: комісiонер діє «зовні» від свого імені, але за рахунок комітента. Комісія не розглядається виключно як торгове посередництво.

Звертає на себе увагу той факт, що ГК України, який був уведений у дію разом із ЦК України, на відміну від останнього врегулював агентські відносини (гл. 31, статті 295–305), фактично задіявши інститут англо-американської системи права. Так, гл. 31 ГК України має назву «Комерційне посередництво (агентські відносини) у сфері господарювання», де у ст. 295 наводиться поняття агентської діяльності (комерцій-

ного посередництва) як підприємницької діяльності, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє. Тобто ГК України розглядає агентські відносини як різновид комерційного представництва, хоча називає це комерційним посередництвом. Оскільки сутність посередництва — це самостійна діяльність особи від свого імені, але в чужому інтересі, саме цим воно відрізняється від представництва, де представник виступає від імені і в інтересах довірителя. Таким чином, ст. 295 ГК України змішує ці поняття, обмежуючи агентські відносини наданням агентами фактичних послуг в укладенні правочинів чи в сприянні їх укладенню виключно від імені суб'єктів господарювання і за їх рахунок, що характерно саме для системи англо-американського права. Тому, хоча і відбулася кодифікація господарського законодавства, актуальною залишається думка І. Є. Краська, яку з погляду на вищезазначене можна інтерпретувати так: хоча законодавець увів до ГК України інститут комерційного посередництва, він не приділив йому належної уваги [144, с. 30].

Проте можна зробити, на наш погляд, ще один важливий висновок: якщо в Російській Федерації нова кодифікація цивільного законодавства, як вважав О. С. Іоффе, звела нанівець дискусію відносно господарського права, хоча при цьому автор і не виключав можливості нових сполохів повернення до цієї проблеми в теорії права [122, с. 36], в Україні прийняття одночасно вищевказаних кодексів, в основі яких лежать діаметрально протилежні підходи, посилило не тільки плутанину, яка спостерігалася до того виключно в теорії права, а й породило далеко небезпечне явище — вільне застосування норм вказаних законів у судовій практиці.

Цивільний кодекс РФ [88] (далі — ЦК РФ), залишаючись на позиціях континентального права, містить главу «Агентування». Відповідно до ст. 1005 ЦК РФ за агентським догово-

ром одна сторона (агент) зобов'язується за винагороду здійснити за дорученням іншої сторони (принципала) юридичні чи інші дії від свого імені, але за рахунок принципала, або від імені і за рахунок принципала.

Оскільки при визначенні предмета агентського договору в чинному законодавстві РФ використано термін «юридичні та інші дії», є підстави припустити, що одні фактичні дії («інші дії» за термінологією закону) не можуть скласти самостійного предмета агентського договору. Однак фактичні посередницькі послуги агента становлять істотну частину «інших» дій, що входять до предмета цього договору, причому за певних обставин вони можуть бути єдиним його предметом. З огляду на це у російській цивілістичній науці висловлено пропозицію щодо включення до ЦК РФ норм, які скорегували б правила ст. 1005 щодо агентського договору у руслі включення як самостійного предмета даного договору посередницьких дій агента, що не мають юридичного характеру та залишать незмінним чинне регулювання в тій частині, у якій воно не допускає здійснення за цим договором фактичних дій непосредницького характеру як основної функції агента [113, с. 9].

Таким чином, на відміну від англо-американської правової системи, з якої і запозичений інститут агентування, але в якій договори доручення і комісії є видами цього інституту, в ЦК РФ як самостійні договори врегульовані і договір доручення, і договір комісії, і агентський договір, причому жоден із них не виступає загальним для інших, усі вони є юридично рівними.

## **1.2. Послуга як об'єкт правовідношення і предмета договору**

Тільки з прийняттям ЦК України нарівні з майном, майновими правами, результатами робіт, результатами інтелектуальної, творчої діяльності, інформації тощо статусу об'єкта цивільних прав набула послуга (ст. 177).



Поняття послуги за договором про надання послуг розкривається опосередковано через такі словосполучення, як «вчинення певної дії» та «здійснення певної діяльності». Проте у чинному законодавстві поняття послуги асоціюється виключно з діяльністю того чи іншого суб'єкта цивільного обороту. Так, Закон України «Про захист прав споживачів» [21] послугою визнає діяльність виконавця з надання (передачі) споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб (ст. 1). Закон України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» [24] послугою визнає результат економічної діяльності, яка не створює товару, але продається та купується під час торговельних операцій (ст. 1). Закон України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» [20] визначав послугу як будь-яку закупівлю, крім товарів та робіт, включаючи підготовку спеціалістів, забезпечення транспортом і зв'язком, освоєння технологій, наукові дослідження, медичне та побутове обслуговування (ст. 1). У Правилах надання послуг з технічного обслуговування і ремонту автомобільних транспортних засобів [34] послугою визнається результат безпосередньої взаємодії між виконавцем та замовником і внутрішньої діяльності виконавця для задоволення потреб замовника. Відповідно до наказу Державного комітету статистики України «Про затвердження форм державного статистичного спостереження з обліку послуг» [45] послуги — це діяльність суб'єктів, яка не набуває матеріально-речової форми і задовольняє певні потреби замовників — особисті, колективні, громадські. Специфіка послуг полягає в тому, що вони не накопичуються (за винятком окремих видів), не транспортуються, не існують окремо від виробників, а споживаються, в основному, в момент їх надання.

Безумовно, перелік визначень послуги в нормативно-правових актах можна було б продовжити, але це не змінить

загального висновку: більшість визначень об'єднує одне: послуга — це діяльність.

У науковій літературі відсутня єдність поглядів стосовно цієї проблеми. Більшість правників, зокрема, Є. Д. Шешенін, О. Г. Шаблова, В. В. Луць [119], О. М. Щуковська [270, с. 5], Н. В. Дроздова [110, с. 5], як і законодавець, вважають послугу діяльністю, а інші, наприклад, Р. В. Колосов та А. А. Телестаківа, розуміють під послугою продукт і корисної дії, і корисної діяльності [130; 231, с. 3]. Так, Є. Д. Шешенін виходить з того, що послуга — це діяльність, яка здійснюється на виконання цивільного обов'язку і не пов'язана із створенням матеріального блага [266, с. 44]. О. Г. Шаблова підкреслює, що послуга — це спосіб задоволення індивідуальної потреби особи, яка досягається в результаті діяльності, що допускається діючим правопорядком на платних засадах. Як об'єкт цивільного правовідношення послуга не має предметної (упредметненої) форми, оскільки не пов'язана із створенням (поліпшенням) речі або об'єкта права інтелектуальної власності, наприклад, макету винаходу, невіддільна від діяльності її суб'єкта і споживається в процесі цієї діяльності [255, с. 13].

Вважаємо, що беззастережно погодитись із таким підходом не можна з огляду на те, що діяльність — це сукупність дій, тобто систематичне надання особою послуг (юридичних, фактичних і юридичних тощо), але існують випадки, коли послуга надається фізичною особою один раз на підставі або договору доручення, або договору комісії. Ось чому слід констатувати, що законодавець, враховуючи це, правильно характеризує послугу як дію, розуміючи під цим активну поведінку особи, а саме здійснення нею своїх обов'язків у межах наданих їй за договором повноважень, і як сукупність дій, що відбуваються систематично, таким чином, ідентифікуючи послугу з діяльністю особи. Проте діяльність від цього не стає не дією.

На сьогодні такий підхід поділяється окремими науковцями, а саме А. В. Єгоровим [115, с. 92] і Д. І. Степановим, який,



зокрема, підкреслює, що дія у договорах може мати різний склад поведінки — від операції (комплекс дій, що орієнтовані на рішення певних завдань), яка виконується боржником за відповідним зобов'язанням, до найвищого рівня поведінки особи, яка систематично надає послуги [224, с. 177–179].

Однак за договором комісії комісіонер зобов'язується за дорученням комітента вчинити один або кілька правочинів. Відомо, що правочинами визнаються дії фізичних і юридичних осіб, спрямовані на набуття, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків (ст. 202 ЦК України). Суть правочину полягає в тому, що в ньому проявляється спрямована на породження правового впливу воля, а вердиктом правопорядку, як зазначає Я. Шапп, здійснюється бажане правове оформлення цієї волі. Таким чином, закон використовує поняття правочину у вузькому і широкому розумінні: це і волевиявлення, і сукупний правовий склад, у якому окреме волевиявлення становить лише його складову [258, с. 160–161].

Правочином може вважатися виключно правомірна дія, яка вчинена відповідно до вимог закону. Тільки правомірний характер дозволяє визнати за правочином якість юридичного факту, що породжує ті правові наслідки, настання яких бажають особи, укладаючи правочин, і які визначені законом для даного правочину. У тих випадках, коли під виглядом правочину вчиняються неправомірні дії, вони можуть викликати лише спеціальні правові наслідки, передбачені законом для недійсних правочинів.

З огляду на те, що за договором комісії комісіонер зобов'язується за дорученням комітента вчинити один або кілька правочинів, а правочин — це дія, поняттям «послуга» охоплюється і вчинення правочинів.

Втім слід враховувати, що послуги в економічному сенсі — це «споживчі вартості», які надходять на ринок, перетворюючись на товар, а тому, як вказував К. Маркс, купуючи послугу, особа купує не річ, а труд. Але якщо послуга — це міра труда, то економічне поняття послуги охоплює собою і

роботи, а тому слід розрізняти ці категорії, і як наслідок — зобов'язання з виконання робіт та зобов'язання з надання послуг.

Усталеною на сьогодні є точка зору, що для послуги характерні такі ознаки: відсутність матеріалізованого результату; надання її послугодавцем особисто; невідчутність; одночасність надання і споживання; неможливість зберігання [130; 219, с. 163–184]. Щоправда, Д. І. Степанов пропонує такі ознаки, як одночасність надання і споживання, а також неможливість зберігання розглядати як єдину ознаку — миттєве споживання послуги [224, с. 184]. Але якщо для окремих видів послуг миттєве споживання можливо, не можна погодитися з обґрунтуванням цього, посиляючись на п. 2 ст. 167 ЦК РФ (абз. 2 ч. 1 ст. 216 ЦК України. — *О. С.*), оскільки зазначена норма стосується неможливості отримання в натурі того, що треба повернути за недійсним правочином, включаючи і правочини з надання послуг, враховуючи те, що результат послуги має нематеріалізований характер. До того ж для послуг за договорами комісії миттєве споживання не є характерною ознакою, бо ефект від вчиненого комісіонером правочину виражається в юридичних наслідках, на які сподівається комітент і про які він може дізнатися вже пізніше. До речі, частково з цим погоджується і сам Д. І. Степанов, підкреслюючи, що хоча важко уявити прийняття послуги вже після того, як вона надана, ефект від неї, причому виключно фрагментарний, остаточний, може бути отриманий пізніше, причому результат може виражатися і в юридичних наслідках, які виникають у ході надання послуги [224, с. 184, 191].

А. А. Телестакова пропонує до ознак послуги відносити корисний її ефект, що задовольняє потребу замовника, за відсутності гарантованого позитивного результату [231, с. 3]. Вважаємо, що стосовно корисності тієї чи іншої послуги можна сперечатися, якщо, наприклад, це стосується надання послуги з трансплантації органу замовника за його згодою іншій особі. Це ж можна сказати і про ймовірний позитивний

результат (ефект) послуги, який може мати, а може і не мати місце. Правник також пропонує ознакою послуги як об'єкта цивільних прав розглядати і фідучіарність [231, с. 3, 6], але не обґрунтовуючи свою пропозицію. Можна тільки здогадуватися, що напевно мається на увазі довіра до послюгодавця, який буде діяти добросовісно, але це вже характеризує саме зобов'язальне правовідношення з надання послуг.

Вважаємо, що слід погодитися з В. І. Сенчищевим, В. П. Мозоліним і В. В. Вітрянським, які до особливостей послуг як об'єктів цивільних прав відносять те, що у порівнянні з об'єктами матеріального світу вони не існують самі по собі, не є самодостатніми, а існують тільки у сфері зобов'язального права, бо послуга — це та дія виконавця (послюгодавця), заради якої виникає зобов'язання з її надання [165, с. 223; 224, с. 176]; вона обмежена у часі [224, с. 179] і має бути здійснена не тільки фактично, й юридично [207, с. 141; 224, с. 181–182]. Так, якщо можливість укладення правочину комісіонером існує тільки в уяві комітента, а на практиці це неможливо зробити, то така послуга не відповідає вимогам фактичної здійсненності. Якщо ж вчинення правочину хоча й здійснене, але має неправомірний характер, про що відомо контрагентам цього договору, наприклад, комісіонеру доручається придбати річ, що вилучена з цивільного обороту, такий правочин не відповідає вимогам юридичної здійсненності і вимагає визнання договору комісії недійсним.

Таким чином, послуга — об'єкт зобов'язальних правовідносин, що являє собою правомірну дію виконавця, спрямовану на досягнення певного результату нематеріалізованого характеру, обмежену в часі, споживання якої, як правило, відбувається в момент її надання.

Виділити послугу в окрему правову категорію дозволяє поєднання таких необхідних і взаємопов'язаних її елементів, як дія та результат (ефект, правові наслідки). Причому, усім послугам притаманна спільна ознака — результату послуги (ефекту, правовим наслідкам) передуює виконання дій, які і

складають разом з ним єдине ціле. Тому логічно, що при наданні послуг продається не їх результат (ефект, правові наслідки), а дія, яка привела до результату.

Але договори підрядного типу теж можна охарактеризувати як зобов'язання, що спрямовані на виконання певних дій або діяльності, що дало право В. П. Мозоліну заперечувати доцільність розрізнення робіт і послуг, з огляду на те, що ці об'єкти цивільних прав за своєю суттю — діяльність [165, с. 223]. Погодитися з цим не можна, бо на відміну від договорів про надання послуг результат підрядних договорів завжди має матеріалізовану форму, а це дає можливість відокремлення результату від самого процесу роботи. Саме ця відмінність впливає на вибір форми регулювання конкретного різновиду зазначених відносин, а тому, як правильно зазначається в літературі, правове регулювання відносин із надання послуг і здійснення робіт досягається за допомогою різного роду зобов'язань [115, с. 92]. У зобов'язаннях про надання послуг предметом є здійснення певної дії, результат якої невіддільний від неї і має нематеріалізований вираз.

Аналіз чинного законодавства дозволяє стверджувати, що відмінність зазначених зобов'язальних відносин виявляється в оплаті послуг, у якості їх надання<sup>1</sup>, у можливості замовника втручатися в діяльність послугодавця<sup>2</sup>, у майновій відпо-

---

<sup>1</sup> Існує точка зору, що конструкція договору оплатного надання послуг використовується щоразу там, де у зв'язку із зобов'язально-правовим нормуванням процесу надання відомих дій виникає проблема визначення якості; навпаки, там, де цієї проблеми немає, використовується або правова конструкція договору купівлі-продажу, або підрядного договору [224, с. 253]. Погодитися з цим важко з огляду на те, що загальною моделлю договору купівлі-продажу, а також моделлю такого його різновиду, як договір постачання електроенергії і природного газу, дійсно, якість не є обов'язковою (легальною) умовою, але щодо таких видів зазначеного типу договору, як роздрібна купівля-продаж, то покупець (споживач) має право на відповідну якість товару. Для договору підряду якість – теж найважливіша ознака предмета цього договору [249, с. 130, 236].

<sup>2</sup> Замовник у зобов'язаннях із виконання робіт може здійснювати контроль за підрядником, але не має права на втручання в господарську діяльність останнього.

відальності виконавця. Так, на відміну від договору підряду, в якому оплачується результат роботи, у договорі про надання послуг оплаті підлягає сам процес надання послуги, а не той результат, що настає у зв'язку з її наданням. Тому для оплати послуги достатньо встановлення самого факту належного її надання, оскільки процес надання і є результатом, якого прагнуть контрагенти за цим договором.

Оскільки договір про надання послуг спрямований на досягнення результату, який не можна відокремити від процесу надання самих послуг, кількість та якість їх має бути оцінена з урахуванням тих дій, які здійснює послугодавець. І тільки тоді, коли результат послуги свідчить про якість її надання, це може бути підставою для додаткової оплати, передбаченої договором.

Щодо майнової відповідальності послугодавця враховується те, що його обов'язком є вчинення певної дії, а тому на відміну від підрядника він може нести майнову відповідальність тільки за неналежне надання послуги, але не за ненастання (недосягнення) відокремленого від неї результату.

З'ясуємо, які ж послуги надаються за договором комісії, звернувшись до існуючих у доктрині класифікацій. Довгий час традиційною вважалася класифікація послуг на матеріальні і нематеріальні залежно від того, у якій формі втілюється результат дії виконавця. Якщо послуги набувають об'єктивованої форми, їх відносять до матеріальних послуг, якщо ж не набувають, то вони належать до нематеріальних послуг [74; 94, с. 538; 130; 146, с. 20; 96, с. 2; 110, с. 5]. Зокрема, Ю. К. Толстой вважає, що істотним у розмежуванні матеріальних і нематеріальних послуг є те, що при здійсненні перших досягнення результату можна гарантувати, а при здійсненні других — боржник (виконавець. — *О. С.*) не гарантує досягнення позитивного результату [93, с. 538]. Це пояснюється тим, що якісний ефект від нематеріальної послуги повністю не може залежати від послугодавця. Напри-



клад, досягнення якісного ефекту при наданні освітянських або консультаційних послуг залежить від того, як проходить процес споживання цієї послуги, які об'єктивні умови для цього існують. Інакше кажучи, результат від надання нематеріальної послуги залежить не тільки від професіоналізму послюгодавця, а й від здібностей самого споживача такої послуги.

Втім констатація ймовірного позитивного ефекту послуги, який або може, або не може мати місце, на наш погляд, аж ніяк не пов'язана з проведеною класифікацією. Як правильно зазначається в науковій літературі, слід йти далі у пошуках шляхів мінімізації ризику споживача і задоволення його потреби за допомогою послуги заздалегідь визначеної якості [255, с. 12].

Вважаємо, що вищенаведена класифікація змішує послугу і роботу як самостійні об'єкти цивільних прав і жодним чином не впливає на моделювання видів договорів на надання послуг.

Традиційною вважається класифікація послуг за юридичним критерієм, а саме поділення послуг на фактичні, які спрямовані на створення певних благ нематеріального і немайнового характеру для послюгоодержувача, і юридичні — послуги з надання допомоги в реалізації прав та виконанні обов'язків послюгоодержувачем.

Окрім того в науковій літературі виділяють ще такі види послуг: послуги особистого характеру, які передбачають високий ступінь контакту з виконавцем (довірчий характер), і послуги неособистого характеру, які, навпаки, не передбачають особистого контакту з виконавцем; послуги професійні і непрофесійні; послуги, оплата яких здійснюється за визначеними цінами, і послуги, ціни на які визначаються домовленістю сторін; послуги з використанням і без використання ЕОМ та ін. [255, с. 14–15].

З урахуванням наведених та інших класифікацій послуг в юридичній літературі проводять класифікацію договорів

про надання послуг<sup>1</sup>. Зокрема О. С. Іоффе свого часу поділяв їх на такі:

– договори про надання юридичних послуг — тобто такі, що пов'язані із встановленням, зміною або припиненням цивільних прав та обов'язків послугоодержувача, або пов'язані з наданням послугоодержувачеві допомоги в реалізації належних йому прав чи виконанні обов'язків;

– договори з надання фактичних послуг, тобто такі, що не пов'язані із встановленням, зміною або припиненням цивільних прав та обов'язків послугоодержувача, наприклад, договір зберігання;

– договори з надання послуг, що поєднують у собі ознаки юридичних та фактичних послуг, зокрема, договір експедиції [120, с. 490].

А. Є. Шерстобитов, а за ним і Р. В. Колосов виділяють:

- договори на надання послуг фактичного характеру (перевезення, зберігання);

- договори з надання послуг юридичного характеру (доручення та комісія);

- договори з надання послуг як фактичного, так і юридичного характеру (експедиція, агентування, довірче управління майном);

- договори з надання послуг грошово-кредитного характеру (позика та кредит, факторинг, банківський вклад тощо) [96, с. 3; 130].

До зобов'язань із надання юридичних послуг відносить комісію щодо фінансових активів Н. В. Дроздова [118, с. 6].

Безумовно, у доктрині пропонуються й інші класифікації договорів про надання послуг. Так, А. А. Телестакова поділяє їх на дві групи: загальні (універсальні) договори і допоміжні договори. Договір комісії віднесений авторкою до першої групи, а саме до договорів, які спрямовані на досягнення економічного ефекту, до такого підвиду, як договори на вчи-

---

<sup>1</sup> Назва договорів термінологічно збігається з тією, що використовувалася тими чи іншими вченими.



нення юридично значущих дій (укладення правочинів), причому без високого ступеня ризику, на відміну від договору РЕПО<sup>1</sup> [231, с. 12].

Наведені класифікації відрізняються одна від одної, але їх аналіз дає можливість стверджувати, що договір комісії віднесено в них до договорів про надання послуг юридичного характеру. Вважаємо це правильним. Юридичний характер послуг, які надає комісіонер комітентові, а саме вчинення правочинів, спрямовано на виникнення, зміну, припинення правовідносин безпосередньо для комітента, ось чому цей договір породжує зобов'язання з надання послуг юридичного характеру. І хоча А. В. Єгоров вважає, що термін «юридичні» послуги не зовсім вдалий, оскільки ним на практиці охоплюються виключно консультаційні та інші послуги, що надаються фахівцями в галузі правових знань [114, с. 75], погодитися з цим не можна з огляду на те, що ототожнення понять «правові знання» і «послуги юридичного характеру» є не зовсім коректним.

Слід зазначити, що в науковій літературі існує точка зору, зокрема, Л. К. Веретельник, що договір комісії слід відносити до договорів про надання юридичних і/або фактичних послуг [77, с. 5]. Погодитися з цим не можна, виходячи з того, що фактичні дії, які виконує комісіонер, і які сприяють досягненню мети договору комісії, мають тільки допоміжне значення і не становлять предмета цього договору.

Звертає на себе увагу той факт, що в доктрині цивільного права продовжується пошук нових підходів до конститутивних ознак, які дали б можливість відокремлювати послуги від інших об'єктів цивільних прав, зокрема робіт, а також системоутворюючих ознак для загальної моделі договору на надання послуг. Прикладом цього служить дослідження Д. І. Степанова, який запропонував поділити усі послуги на такі:

---

<sup>1</sup> Договір РЕПО – це купівля-продаж цінних паперів зі зворотним викупом цих цінних паперів.

- «чисті» послуги, які можуть надаватися на підставі модельного (загального. — *О. С.*) договору про надання оплатних послуг (послуги зв'язку, медичні, аудиторські, консультаційні, інформаційні тощо), які у свою чергу поділяються на: послуги, які надаються за зобов'язаннями, в яких на виконавця покладено обов'язок докласти максимальних зусиль для досягнення певного результату (далі — послуги максимальних зусиль), та послуги, які надаються за зобов'язаннями, в яких на виконавця покладено обов'язок досягти результату (далі — послуги досягнення результату);

- так звані послуги, для яких характерний нестійкий уречевлений результат (послуги салонів краси, перукарень тощо);

- послуги із змішаних договорів [224, с. 192–213].

Запропонована класифікація має супротивників [117, с. 128–131]. І це не дивно, бо сам вчений дає підстави для цього, роблячи наголос на тому, що запропонований поділ послуг не можна вважати класифікацією, а зобов'язання про надання послуг максимальних зусиль не слід розглядати як системоутворюючу модель для усіх зобов'язань із надання послуг і за певних обставин, наприклад за згодою сторін, вони можуть трансформуватися в зобов'язання про надання послуг досягнення результату<sup>1</sup>.

Не вдаючись до ґрунтовного дослідження запропонованої класифікації, і взагалі не торкаючись проблем «так званих послуг» і «послуг із змішаних договорів», все ж таки вважаємо доцільним зауважити, що, по-перше, при певному уточненні запропоноване можна було б використати, але виключно для відмежування послуг і робіт як об'єктів цивільних прав. По-друге, послуга, як вже було доказано — це правомірна дія виконавця, спрямована на досягнення певного ре-

---

<sup>1</sup> Проблема трансформування одного договору в іншій набуває останнім часом поширення. Так, існує точка зору, що договір комісії може трансформуватися в договір купівлі-продажу за умови, якщо комісіонер замість того, щоб укласти договір купівлі-продажу майна комітента з третьою особою, сам купує це майно [70, с. 431–432].

зультату нематеріалізованого характеру, і тому, беззаперечно, контрагенти мають докладати максимальних зусиль для його досягнення. З огляду на це максимальні зусилля — це лише спосіб досягнення результату як матеріалізованого, так і нематеріалізованого характеру, а тому і він застосовується без будь-яких винятків при виконанні договорів різних типів і видів, включаючи і договір комісії.

Інша справа, що надана послуга, як, до речі, і виконана робота, може не привести до бажаного результату з різних причин як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. Ось чому право містить договірні конструкції, які створюються для того, щоб захистити сторону, яка доклала максимум зусиль для досягнення певного результату, який з об'єктивних причин не настав, зокрема, це зобов'язання з виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських робіт (гл. 62 ЦК України). Втім, це самостійний тип цивільно-правових договорів, особливість якого полягає в неможливості у зв'язку з творчим характером діяльності підрядника (виконавця) чітко визначити конкретні параметри майбутнього результату. Тому негативний результат — один із можливих варіантів виконання роботи, за який при сумлінному ставленні підрядника (виконавця) до своїх обов'язків замовник повинен оплатити виконану роботу [249, с. 257–259].

На відміну від договорів підрядного і підрядоподібного типів, у яких певним чином за допомогою системи розподілу ризиків невілюються наслідки недосягнення результату, в договорах про надання послуг, як правило, продається не їх результат (ефект, правові наслідки), а дія, яка привела до бажаного результату. Однак за договором комісії послуга комісіонера спрямована на досягнення правових наслідків від учиненого ним правочину з третьою особою. Комітент, як вже зазначалося раніше, не споживає послугу в процесі вчинення правочину, а тому оплачує його результат, а не процес його укладення. Якщо ж бажаного для комітента результату не досягнуто, то комісіонер втрачає право на оплату послуги за

договором комісії, а за певних умов буде нести відповідальність за невиконання комісійного зобов'язання.

Таким чином, поділ договорів про надання «чистих послуг» є тільки «умоглядним», бо аналогічний поділ може застосовуватися щодо результату в договорах підрядного і підрядоподібного типів, у модель яких вмонтована система ризиків. Для цього треба тільки термін «послуга» замінити на термін «робота». На наш погляд, єдиний договір, який можна було б визначити як договір про виконання робіт шляхом максимальних зусиль, — це договір із виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських робіт.

### **1.3. Поняття договору комісії як різновиду договору про надання послуг**

Хоча послуги не є майном, договори, що опосередковують їх надання, відносять у доктрині цивільного права до майнових [92, с. 46], що дає змогу відмежовувати майнові договори від організаційних, які тільки створюють або передбачають можливість для здійснення майбутньої підприємницької або іншої діяльності контрагентів [224, с. 169, с. 245].

Договір комісії — це поименований договір, який належить до оплатних договорів про надання послуг. Маючи на увазі загальну модель договору про надання послуг, В. В. Луць відмічає головну особливість цього типу договору: надання послуг є невіддільним від діяльності особи, яка їх надає, а ефект такої діяльності не виступає у вигляді певного відчутного матеріалізованого результату, як це має місце в договорах підрядного типу, а існує в самому наданні послуги [119, с. 572].

З'ясуємо, яке місце займає договір комісії серед різновидів договору про надання послуг, чим він відрізняється від загальної моделі цього типу договору, від суміжних з ним договорів, чи має різновиди.

Відповідно до законодавства, договір про надання послуг — це договір, за яким одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається у процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцю зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором (ч. 1 ст. 901 ЦК України).

Договір комісії має визначену в ЦК України спрямованість — надання послуг, результат яких не має матеріалізованого втілення. Але за цим договором надається специфічна послуга юридичного характеру — вчинення комісіонером за дорученням комітента одного або декількох цивільно-правових правочинів, а це, як правильно зазначається в літературі, потребує спеціальних норм, які б ураховували цю специфічність [69, с. 222–223; 248, с. 109; 247, с. 45]. Саме з урахуванням цієї обставини досліджуваний договір віднесено до різновиду договору про надання послуг, які мають самостійне врегулювання. У той же час це не свідчить про неможливість застосування до нього уніфікованих норм, які відтворюють указану спрямованість [193, с. 71–72] і які регулюють договір про надання послуг як самостійний договірний тип (гл. 63 ЦК України). Водночас така можливість існує за умови, що це не буде суперечити суті комісійного зобов'язання (ч. 2 ст. 901 ЦК України).

Легальне визначення договору комісії дає змогу охарактеризувати його як консенсуальний, двосторонній, відплатний, посередницький.

Для укладення договору комісії достатньо письмового оформлення домовленості комітента і комісіонера. Момент передачі, наприклад, майна на комісію правового значення для дійсності самого договору не має, що свідчить про його консенсуальність. Такий підхід є усталеним у науці [56; 70; 192; 194], хоча існують інші точки зору, зокрема Б. К. Комарова [133]<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Докладніше про критику такого підходу див.: [70, с. 427].



З моменту укладення договору комісії між сторонами виникають взаємні права та обов'язки, що свідчить про його двосторонність.

Втім у цивілістичній науці щодо суб'єктного складу договору комісії існують інші думки. Окремі вчені розглядають комісійне правовідношення як єдине, що пов'язує комітента, комісіонера і третю особу, по суті, вважаючи договір комісії багатостороннім договором [239, с. 18–19; 141]. Погодитися з цим важко, враховуючи таке. За законодавством цивільно-правовий договір — це домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків (ч. 1 ст. 626 ЦК України). Договір, якнайменше, завжди двосторонній правочин, тобто погоджена дія двох сторін. Багатосторонній договір — це вже погоджена дія трьох і більше сторін (ч. 1, ч. 4 ст. 202 ЦК України). Укладення договору комісії пов'язане з узгодженою волею тільки двох сторін — комітента і комісіонера [166, с. 269] і аж ніяк не пов'язане з волею ще однієї або декількох осіб. Саме це і підтверджує двосторонність договору комісії. Будь-яка інша особа, вступаючи у відносини з комісіонером, навіть якщо це станеться через незначний проміжок часу після укладення договору комісії, взагалі може нічого не знати про цей договір та існування комітента як сторони договору. Їй байдуже, хто давав вказівку на укладення саме цього правочину, бо вона керується тільки своїм інтересом. Тому правильно зазначається в літературі, що неможливо знайти в досліджуваному договорі ознаки, які притаманні багатосторонньому договору — зустрічність волі трьох і більше осіб, взаємність тощо. Саме з урахуванням цього можна стверджувати, що не існує і не може існувати єдиного комісійного правовідношення. Комісійне правовідношення як зобов'язання пов'язує тільки тих, хто уклав між собою договір комісії — комітента і комісіонера. Відносини ж іншої особи (осіб) з комітентом виникають лише на стадії виконання договору комісії, коли комісіонер передає комітентові права і обов'язки (шляхом або



відступлення права вимоги, або переведення боргу), які виникли у нього із правочину, укладеного з цією особою. Це означає, що якщо комісійне правовідношення розвивається нормально, взагалі виключається можливість одночасної участі в ньому комітента, комісіонера і контрагента за договором із комісіонером [70, с. 436–437].

Утім, якщо певним чином не змодельювати правову конструкцію договору комісії, не узгодити послідовність тих дій, які повинні здійснювати учасники такого зобов'язального правовідношення, то треба було б розглядати ці зв'язки як окремі самостійні зобов'язальні правовідношення, в основі яких будуть лежати самостійні договори: першого — непойменованій договір про надання послуг; другого — договір, який буде придатний задовольнити інтерес послугодавця й іншої сторони, враховуючи спрямованість на його досягнення.

Саме з урахуванням необхідності задоволення інтересу замовника, а зміст цього договору, як вже зазначалося раніше, становить інтерес обох сторін щодо укладення комісіонером за плату від свого імені правочину (правочинів), який із різних причин, про які теж йшлося раніше (професіоналізм комісіонера на тому ринку, вихід на який за його допомогою здійснює комітент; довіру, яку виявляють комісіонеріві на цьому ринку його учасники і на яку повною мірою не міг розраховувати комітент; прагнення комітента зберегти для всіх інших осіб у таємниці свою участь в операціях на цьому ринку тощо), не бажає безпосередньо бути учасником певних правовідносин, і була змодельована досить складна конструкція договору комісії, яка опосередковує різні за своєю суттю правовідносини: внутрішні й зовнішні. Розмежування зазначених відносин — характерна ознака тих договорів, в яких послугодавець виступає від свого імені, а значить і договору комісії.

Внутрішні відносини пов'язують комітента і комісіонера. В них сторони узгоджують зміст послуги, яку комісіонер буде надавати комітентові від свого імені, але за рахунок останнього.

Зовнішні відносини пов'язують комісіонера й іншу особу — сторону вчиненого комісіонером правочину. В них комісіонер, виконуючи доручення комітента, укладає відповідний правочин (правочини) із контрагентом. Причому послідовність дій учасників і внутрішніх, і зовнішніх відносин не може бути порушена, інакше не можна буде кваліфікувати ці розрізнені дії як спеціальну модель договору комісії. Укладенню правочину з договору комісії має передувати укладення самого договору комісії [84, с. 18; 70, с. 425]. Таким чином, внутрішні відносини є основними, що виражають сутність комісійного зобов'язання. Це підтверджується тим, що комісіонер діє самостійно в межах наданих повноважень, здійснює діяльність в інтересах комітента і діє за його рахунок.

Слід погодитися з тим, що правовим результатом договору комісії є встановлення відносин між комітентом і комісіонером. Це — безпосередній правовий результат. До положень, що регулюють внутрішні відносини, відносять правила, які обумовлюють обов'язки комісіонера дотримуватися вказівок комітента, надавати йому звіт, здійснити після закінчення договору передачу всіх прав та обов'язків за правочинами, вчиненими останнім на виконання договору комісії із іншими особами. Кінцевим правовим результатом є той, що настає після вчинення правочинів із контрагентами [141, с. 7].

Договір комісії — двосторонній договір, але учасниками комісійного правовідношення, як складної конструкції, виступають: на рівні внутрішніх відносин — комітент і комісіонер, на рівні зовнішніх — комісіонер та контрагент останнього за вчиненим ним правочином. Зовнішні відносини залежні і є розвитком головних внутрішніх. Відносини ж між комітентом і стороною вчинюваного комісіонером правочину виникають як наслідок переведення останнім на комітента прав вимоги або боргу за правочином, який породив зовнішні відносини. Причому комітент виражає волю на прийняття прав і обов'язків за таким правочином ще до його укладення і відмовитися від цього не може. Це, зокрема, підтверджується тим, що, за пра-

виллом, комісіонер не відповідає перед комітентом за невиконання третьою особою правочину, укладеного ним з нею. Але він зобов'язаний негайно повідомити про це комітента, зібрати та забезпечити необхідні докази, а комітент має право вимагати від комісіонера відступлення права вимоги до цієї особи (частини 3 і 4 ст. 1016 ЦК України).

Договір комісії — це двосторонній правочин, метою якого є вчинення у майбутньому інших правочинів. До цієї групи договорів М. І. Брагінський відносить договір доручення, а також договір фінансової оренди (лізинг) [70, с. 430]. Вважаємо це правильним, але тільки відносно договорів доручення і комісії. Щодо віднесення до зазначеної групи договорів договору лізингу, то з цим навряд чи можна погодитися, бо договір фінансового лізингу має зовсім іншу спрямованість — передачу лізингодавцем лізингоодержувачеві у користування спеціально придбаного для нього майна на певний строк і за встановлену плату (ч. 1 ст. 806 ЦК України). Ось чому цей договір є різновидом договору найму (оренди), а не договору про надання послуг.

Договір комісії — підстава для тих правочинів, які охоплюються предметом комісійного доручення. Тому не тільки зміст договору комісії має відповідати вимогам закону<sup>1</sup>, а й правочини, які охоплюються предметом комісійного доручення і вчиняються комісіонером із третьою особою, узгоджуючись із змістом договору комісії і вимогами закону. Правомірність, таким чином, повинна бути присутньою у кожному правочині, який доручається здійснити комісіонерові. Більше того, дійсність і самого договору комісії залежить від право-

---

<sup>1</sup> З огляду на це становлять певний інтерес рішення Вищого арбітражного суду РФ щодо визнання недійсними договорів комісії, за якими іноземні інвестори, виступаючи у ролі комітентів, доручали російським юридичним особам придбати для них акції, в одному випадку оборонного підприємства, яке приватизувалося, в іншому – літакобудівельного. Вищий арбітражний суд РФ вказав, що зазначені договори спрямовані на набуття акцій особами, які не мали на це законних підстав, тобто договори спрямовувалися на здійснення незаконних правочинів [78; 79].

мірності правочинів, що входять до його предмета [114, с. 77], бо не можна передбачити у ньому вчинення комісіонером правочинів із третьою особою, які б не відповідали вимогам закону. При цьому недійсність вчинених комісіонером правочинів із третьою особою, у випадках коли в цьому відсутня вина комісіонера або комітента, не впливає на дійсність договору комісії.

Діяльність комісіонера здійснюється за плату<sup>1</sup>. Комісіонер має право на винагороду за надані послуги, незалежно від внесення цієї умови до договору, тобто достатньо самого факту укладення правочину (ст. 1013 ЦК України). Таким чином, договір комісії — імперативно-оплатний договір, тобто договір, у якому щодо обов'язку однієї сторони — комітента по оплаті послуг виконавця — комісіонера не зроблено жодних застережень.

Досліджуваний договір є одним із тих договорів, за допомогою яких може оформлятися посередництво, тобто зв'язок між двома або більше особами за допомогою третьої особи. Сутність посередництва виявляється в тому, що особа здійснює діяльність, спрямовану або на підготовку і укладення договору за волевиявленням зацікавленої особи — юридичне посередництво, або сприяє укладенню такого договору самою зацікавленою особою — фактичне посередництво [217, с. 377; 94, с. 398]. Таким чином, посередництво — це єдина категорія незалежно від характеру

---

<sup>1</sup> У літературі на сьогодні доволі часто дискутується можливість існування безоплатних договорів про надання послуг [70, с. 702: 169, 370–371; 224, с. 170], причому одні правники вважають, що це можливо, інші ж, хоча і наполягають на протилежному, але з деяким застереженням, підкреслюючи таку неможливість виключно для непойменованих договорів цієї ж спрямованості. Ми вважаємо, що законодавець України на відміну від законодавця РФ, який зробив це виключно для договорів платного надання послуг (гл. 39 ЦК РФ), вчинив правильно, піддавши правовому регулюванню і платні, і безоплатні договори про надання послуг (гл. 63 ЦК України), бо окремі види цього типу договору, безумовно, можуть бути побудовані як за моделлю платного, так і за моделлю безоплатного надання послуг, наприклад, договір доручення, зберігання тощо.

дій посередника — юридичних чи фактичних. Для посередницьких відносин не має значення — юридичні чи фактичні дії здійснює посередник, виступає він при цьому від свого імені або від імені замовника, бо останній завжди діє в інтересах замовника — довірителя, комітента і до посередника не переходить право власності на майно, набуте за цими договорами. Ось чому, якщо сторона правочину надає послуги за дорученням іншої особи, не будучи при цьому власником товару, і отримує винагороду за свою діяльність, такі послуги можна віднести до посередницьких.

Посередництво відоме всій інфраструктурі економіки України. Більш поширеним та різноманітним у своїх проявах посередництво існує в торгівлі — торгове посередництво. Залежно від обсягу повноважень у цій сфері посередників традиційно класифікують:

- на посередників, які укладають правочини з третіми особами від імені та за рахунок довірителя. Вони отримали назву торгових агентів, а відносини, які складаються за їх участю, регулюються договором доручення;

- на посередників, які укладають правочини з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя. Вони отримали назву комісіонерів або консигнаторів, а відносини, які складаються за їх участю, регулюються договором комісії та договором консигнації;

- на посередників, які укладають правочини з третіми особами від свого імені і за власний рахунок. Вони отримали назву дистриб'юторів або дилерів, а відносини, які складаються за їх участю, регулюються дистриб'юторськими або дилерськими договорами<sup>1</sup>.

Не важко помітити, що підставою класифікації посередницьких договорів виступають такі обставини: від чийого імені укладається правочин — від імені посередника або від імені довірителя; за чий рахунок надається така послуга.

---

<sup>1</sup> Хоча існує точка зору, що дилерський та дистриб'юторський договори не належать до посередницьких договорів.



Слід зазначити, що окремі правники, хоча і з певним застереженням, відносять договір комісії до фідучіарних договорів, підкреслюючи, що довірчі відносини безпосередньо виникають тільки між комітентом і комісіонером [70, с. 428]. Відомо, що сам термін договір (від лат. foedus) за значенням близький до таких термінів, як довіра, добросовісність (fidei). Але словосполучення «фідучіарний договір» не можна розглядати як накопичення схожих термінів. Словосполученням «фідучіарний договір» охоплюються різні за спрямованістю договори, які характеризуються фактичною довірою сторін. Як вважає А. П. Васильченко, не є винятком і договори, що укладаються у чужому інтересі. Ефективність застосування фідучіарної конструкції у зазначених договорах правник пояснює тим, що фідучіар є абсолютним правоволодільцем, а тому за необхідності відчуження майна від нього не потрібна додаткова легітимація, оскільки саме він є власником майна і належним кредитором по праву вимоги. Тому в порівнянні з прямим представництвом у відносинах із третіми особами фідучіарна конструкція є більш доцільною. До того ж, на думку зазначеного автора, саме ця конструкція поліпшує підприємницьку взаємодію, оскільки знімає ризики контрагентів, що пов'язані з обмеженням або відсутністю повноважень представника [75, с. 305].

Вважаємо, що погодитися із цим не можна з огляду на таке. Сучасна доктрина цивільного права до головних рис фідучіарних правочинів, які, на наш погляд, правильніше називати особисто-довірчими правочинами<sup>1</sup>, відносить: а) наявність тісного особистого зв'язку між учасниками; б) високий ступінь довіри контрагентів один до одного [115, с. 102]; в) можливість для кожного з них у будь-який час в односторонньому порядку припинити договір без відшкодування іншій стороні збитків [159]; г) обов'язок особистого виконан-

---

<sup>1</sup> Ми підтримуємо точку зору тих правників, які вважають, що фідучіарні правочини відрізняються від особисто-довірчих правочинів. Про це див.: [111, с. 194–196; 75, с. 306–307; 63, с. 193–206].



ня та необхідність звітувати щодо здійснюваних дій [89, с. 492]<sup>1</sup>. Але дослідження договору комісії засвідчило, що зв'язок між учасниками цього зобов'язання нічим не відрізняється від зв'язків, що виникають між учасниками будь-якого іншого, який потребує особистого виконання. Ця точка зору підтримується й іншими вченими, зокрема М. М. Слюсаревським [214, с. 8]. До того ж уведення інституту субкомісії (ст. 1015 ЦК України) свідчить не на користь визнання особисто-довірчими відносин між комітентом і комісіонером. Уважаємо, що для характеристики договору комісії як фідучіарного слід враховувати не тільки характер відносин, які склалися між комітентом і комісіонером (внутрішні відносини), а й характер відносин між комісіонером і третьою особою (зовнішні відносини), бо комісіонер переводить на комітента права вимоги за правочином, який породив зовнішні відносини у випадку, коли третя особа не виконає свої обов'язки. Якщо ж виходити з того, що це фідучіарний договір, він зробити цього не зможе. Окрім цього, і законодавець не сприйняв того, що між комітентом і комісіонером існують особисто-довірчі відносини, бо не передбачив припинення цього договору ні у випадку припинення діяльності комісіонера-юридичної особи у формі правонаступництва, ні у випадку припинення діяльності комітента-юридичної особи у формі правонаступництва, ні у випадку смерті фізичної особи-комітента, або визнання її недієздатною, обмеженою в дієздатності, або безвісно відсутньою.

---

<sup>1</sup> Також існують інші погляди. Так, наприклад, С. М. Бервено зазначає, що фідучіарність дилерського договору передбачає вчинення зустрічного надання дилера на засадах передбачуваних, а не прямо визначених зобов'язань, виконання яких ґрунтується на дотриманні оціночного за характером умов «розумного строку», оплати товару «у міру його реалізації», зміст яких визначається звичаями ділового обороту, традиціями розумної і добросовісної поведінки учасників відносин у сфері торгової діяльності [61, с.307]. Вважаємо, що такий погляд на фідучіарність визначається тим, що дилерський договір належить до непомічених договорів, а правова природа його доволі складна, що дає правникові можливість так «вільно» поводитися з категорією фідучіарність.

Предметом договору комісії, як вже зазначалося, є здійснення комісіонером правочину (правочинів) із третьою особою. За предметом правового регулювання проводиться розмежування досліджуваного договору з іншими договорами.

Раніше вже було доказано, що в основу поділу договорів підряду і договорів про надання послуг покладені такі нормотворюючі ознаки, як відокремленість результату договору від процесу роботи, наявність матеріалізованого результату<sup>1</sup>. Втім існує точку зору Ю. В. Романця, який вважає, що специфіка договору про надання юридичних послуг (а значить і договору комісії. — *О. С.*) виражається у тому, що в ньому поєднуються елементи і договору підряду, і договору про надання послуг [194, с. 38–43]. Частково з цим можна погодитися, бо результат досліджуваного договору дійсно відділений від процесу здійснення правочину з третьою особою. Послуга комісіонера, як вже зазначалося раніше, спрямована на досягнення правових наслідків від вчиненого правочину, а не на споживання її комітентом у процесі вчинення правочину. Тому при укладанні договору комісії комітент оплачує результат, а не сам процес укладення правочинів. Звідси логічним є й те, що якщо комісіонер не вчинив юридичних дій, тобто не досяг договірною результату, він не має права на оплату. Більше того, якщо він не вчинив юридичних дій, то за певних умов йому доведеться відповідати за невиконання зобов'язання. У цьому виявляється схожість договору комісії з договором підряду та його відмінність від загальної моделі договору про надання послуг.

Утім договір комісії відрізняється від договору підряду тим, що результат послуги, яка надається комісіонером комітентові, останній не може отримувати частинами, бо результат здійснення комісійного доручення комісіонером або є, або його немає взагалі. До того ж, як правильно вказує Ю. В. Романець, результат юридичної послуги не виявляється зовні (не матеріалізується) доки він повністю не досягнутий, незалежно від того, які б значні попередні роботи не проводив

---

<sup>1</sup> Див. підрозд. 1.2 цієї роботи.

комісіонер. Поки юридично значущі дії ним не вчинені, договірний результат не існує. Звідси, оскільки результат юридичної послуги не може бути частковим, неможлива і його часткова оплата [194, с. 38–43].

Договір комісії відрізняється від інших представницьких договорів. Так, традиційно, характеризуючи специфічність договору комісії, у науковій літературі його співвідносять із договором доручення [70, с. 423–428], основною ознакою якого виступає представництво повіреного, який зобов'язується вчинити від імені та за рахунок довірителя певні юридичні дії (ч. 1 ст. 1000 ЦК України).

Хоча обидва договори опосередковують здійснення юридичних дій у чужому інтересі, комісіонер не може розглядатися як представник комітента і саме в цьому вбачається відмінність зазначених договорів. Тому не можна погодитися з М. А. Нікіфоровою, яка наполягає на тому, що конструкція договору комісії опосередковує відносини торгового представництва [135, с. 811]. На наш погляд, правник не розрізняє такі поняття, як «представництво» і «посередництво», хоча повірений, на відміну від комісіонера, може бути як представником, так і торговим посередником. Комісіонер може виступати виключно як торговий посередник, бо на відміну від повіреного, він вчиняє правочин (правочини) від свого імені. До того ж предметом договору доручення охоплюється не тільки вчинення повіреним правочину, який створює, змінює, припиняє права і обов'язки довірителя, а й інших юридичних дій, зокрема, дій із захисту інтересів довірителя у суді, у взаємовідносинах з державними органами, підписання документів і т. ін. Таким чином, предмет договору доручення у порівнянні з предметом договору комісії значно ширший. До загальної риси зазначених договорів слід віднести те, що і повірений, і комісіонер можуть здійснювати фактичні дії, які сприятимуть досягненню мети цих договорів, однак, ці дії мають тільки допоміжне значення і не становлять предмета ні договору доручення, ні договору комісії. Наприклад, комі-

сіонер здійснює необхідну для укладення правочинів діяльність, яка може втілюватися у пошуках контрагентів майбутніх правочинів, здійсненню страхування товару комітента, його перевезенню, виставленню на продаж тощо. Але на відміну від фактичних дій, які здійснює повірений, фактичні дії комісіонера виступають умовою належного виконання договору комісії і законодавець, врахувавши це, закріпив право комісіонера на плату за фактично вчинені дії на випадок розривання або односторонньої відмови від договору комісії (ч. 5 ст. 1013 ЦК України).

Договори доручення і комісії, як правило, є строковими договорами. Але договір комісії може бути укладений і без визначення строку (ч. 1 ст. 1012 ЦК України).

У договорі доручення або у виданій на підставі договору довіреності мають бути чітко визначені юридичні дії, які належить вчинити повіреному (ст. 1003 ЦК України). У договорі ж комісії вказівки комітента не мають імперативного характеру, їх навіть може й не бути. У такому випадку комісіонер зобов'язаний вчиняти правочин відповідно до звичаїв ділового обороту або вимог, що звичайно ставляться до нього (ч. 1 ст. 1014 ЦК України). Таким чином, комісіонер у порівнянні з повіреним вільніший в обранні моделі своєї поведінки, на що небезпідставно звертається увага в літературі [174, с. 42].

Договір комісії відрізняється і від інших договорів, в яких одна зі сторін, як і комісіонер, діє в чужому інтересі (агентський договір, дилерський договір, договір управління майном).

Як уже зазначалося, ЦК України не відніс агентський договір до поймаєнованих договорів, тобто легально не ввів його до системи цивільно-правових договорів, хоча на практиці останній широко застосовується і поряд із договорами доручення й комісії належить до посередницьких договорів. З огляду на те, що в підрозд. 1.1 цього розділу роботи приділено достатньо уваги проблемі співвідношення договору комісії з агентським договором, зупинятися на цьому питанні є недоцільним.

Щодо співвідношення договору комісії з дилерським договором, то слід зазначити таке. Правова природа дилерського договору в доктрині цивільного права викликає різні погляди. Так, одні правники вважають, що дилерський договір — це різновид договору комісії, інші ж, зокрема С. М. Бервено, звертають увагу на те, що він схожий із договором купівлі-продажу і перш за все з його різновидом — договором поставки, вказуючи на такі загальні їх ознаки: укладення цих договорів особами, які мають статус суб'єкта підприємницької діяльності й спрямованість на оплатну передачу майна у власність іншій особі [61, с. 304]. Щоправда, в іншому місті правник підкреслює дещо інше, а саме те, що в дилерському договорі все зводиться до набору елементів договору купівлі-продажу і договору на надання послуг [61, с. 299], фактично стверджуючи цим, що мова йде про змішаний договір. Але, якщо навіть припустити, що дилерський договір — суто договір купівлі-продажу, то в цій якості він може опосередковувати при докладнішій аргументації тільки ті відносини, що склалися в торговельній діяльності, але це навряд чи дасть змогу використати його для опосередкування відносин у сфері фінансової діяльності, де цей договір набув широкого застосування при купівлі-продажу цінних паперів. До того ж відповідно до чинного законодавства, а саме положень ГК України (ст. 356) і Правил (умов) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами [26] торгівці цінними паперами можуть здійснювати купівлю-продаж зазначених паперів від свого імені за дорученням і за рахунок іншої особи (договір комісії. — *О. С.*) або від свого імені й за свій рахунок (дилерський договір. — *О. С.*). Проте це зовсім не означає, що зазначені договори — і дилерський, і комісія є суто договорами купівлі-продажу. С. М. Бервено досить спрощено підходить до тих договірних форм, які існують на практиці, а це не є правильним. Вважаємо, що законодавець прагнув, враховуючи принцип свободи договору,



показати, що посередницька діяльність в тій чи іншій сфері підприємницької діяльності може здійснюватися за допомогою різноманітних договірних форм, включаючи, зокрема, як договір комісії, так і змішані договори, яким і є дилерський договір. Не вдаючись глибоко в дослідження правової природи цього договору, зазначимо тільки, що різниця між цією договірною формою і договором комісії існує, і перш за все це стосується речового права комісіонера і дилера на майно, щодо якого вони укладають правочини з третьою особою: комісіонер — не власник майна, дилер — його власник. Саме це впливає на необхідність застосування різних конструкцій у цих договірних формах. Такий висновок збігається з точкою зору В. А. Рясенцева, який підкреслював, що посередництво може знайти вираз у різних юридичних формах (представництво, договір на користь третьої особи і т. ін.) [197, с. 77].

Законодавство України містить декілька юридичних конструкцій, які забезпечують здійснення посередницької діяльності. Так, придбання антикварної речі може здійснюватися як шляхом укладення договору комісії в комісійному магазині, так і на аукціоні з продажу таких речей. І в першому, і в другому випадках виникають посередницькі відносини. Звідси можна зробити висновок, що договір комісії не тільки відрізняється від представницьких договорів, таких як доручення, а від інших посередницьких договорів.

Відмежування договору комісії від договору купівлі-продажу, на наш погляд, слід провадити за такими обставинами: якщо предметом договору купівлі-продажу є передача майна у власність, то предметом договору комісії є тільки надання послуг шляхом укладення правочинів для такої передачі. Коло речей, щодо яких укладаються комісійні правочини, значно ширше, ніж за договором купівлі-продажу, оскільки комісіонер реалізує також і речі, які були у використанні. До того ж, на відміну від продавця, який виступає власником майна, за винятком випадків, передбачених у законі, комісіонер не є власником майна, яке він відчуває за право-



чинами з третіми особами, ним завжди залишається комітент. У зв'язку з цим певний інтерес становлять справи, розглянуті Господарським судом Київської області, які дозволяють підтвердити визначену тезу.

Так, за матеріалами справи, розглянутої Господарським судом Київської області 29 вересня 2008 р.<sup>1</sup>, було з'ясовано, що між ТОВ «Будівельна Українська Спілка» (далі — комітент) та ТОВ «ВВС-ЛТД» (далі — комісіонер) було укладено договори комісії. Зокрема, згідно з договором від 13.02.2008 р. комісіонер зобов'язався від свого імені і за свій рахунок за дорученням комітента за винагороду у відповідний строк викупити у Хотівської сільської ради за попередньо погодженою з комітентом ціною земельну ділянку, яка була надана для розташування другої черги офісно-складського комплексу, а потім передати комітенту вже зареєстровану на ім'я останнього цю ж земельну ділянку та відповідні правовстановлюючі документи разом зі звітом про виконання доручення.

За договором від 15.02.2008 р. комісіонер зобов'язувався у відповідний строк побудувати на придбаній земельній ділянці другу чергу офісно-складського комплексу і також надати комітенту звіт про виконання доручення та передати зареєстрований на ім'я останнього офісно-складський комплекс (другу чергу) та відповідні правовстановлюючі документи<sup>2</sup>.

На виконання першого договору комісії від 13.02.2008 р. комісіонер 02.04.2008 р. уклав договір купівлі-продажу відповідної земельної ділянки, але звіт комітентові не надав, як, до речі, не передав земельної ділянки, а також відповідних правовстановлюючих документів на неї. Пізніше було встановлено, що комісіонер, укладаючи договір від свого імені, не вказав, що діє в інтересах комітента — ТОВ «БУС».

---

<sup>1</sup> Рішення по справі № 9/516-08 від 29 вересня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.court.gov.ua](http://www.court.gov.ua)

<sup>2</sup> У судовій практиці договори, в яких посередник укладає правочини з третіми особами від свого імені за власний рахунок, відносять до дистриб'юторських або дилерських договорів [61, с. 304].

На виконання другого договору, побудувавши на придбаній земельній ділянці офісно-складський комплекс, комісіонер звернувся до КП «Києво-Святошинського БТІ» із заявою про реєстрацію на своє ім'я і земельної ділянки, і офісно-складського комплексу. Таким чином, не вбачаючи різниці між правочинами, які укладаються на виконання договору комісії, і самостійними правочинами, ТОВ «ВВС-ЛТД» вимагало зареєструвати нерухомість на своє ім'я. Оскільки у цьому йому було відмовлено, ТОВ «ВВС-ЛТД» звернулося до суду з вимогою визнати його власником нерухомості (земельної ділянки і офісно-складського комплексу) і зареєструвати зазначену нерухомість на своє ім'я, мотивуючи це тим, що в усіх випадках, вчиняючи правочини, діяло за свій рахунок.

Суд відмовив у задоволенні вимог ТОВ «ВВС-ЛТД», виходячи з того, що хоча комісіонер і укладає правочин (правочини) від свого імені, але діє за дорученням комітента, а тому зобов'язаний передати останньому все отримане за цим(и) правочином (правочинами). Навіть те, що комісіонер діяв за свій рахунок, не може свідчити, що договір комісії трансформувався в самостійний договір, зокрема, у договір купівлі-продажу земельної ділянки, бо комітент згоден був відшкодувати ті витрати, які поніс комісіонер за договорами, і сплатити останньому комісійну винагороду, але за умови отримання від останнього відповідних документів.

Безумовно, якщо б у договорі не було передбачено, що комісіонер діє за свій рахунок, а діяв би за рахунок комітента, питання виникало б в іншій площині, бо відповідно до закону майно, придбане комісіонером за рахунок комітента, беззаперечно, є власністю останнього (ст. 1018 ЦК України). Пізніше ми повернемося до рішення, що було прийнято за цією справою, і порівняємо її з іншою, що була також розглянута цією ж судовою інстанцією.

Якщо у вищезазначеній справі спостерігається прагнення комісіонера фактично відмовитися від укладеного договору комісії, ігноруючи інтереси комітента, то в іншій справі, яка

далі буде проаналізована, саме порушення з боку комітента привели комісіонера до необхідності вимагати розірвання договору комісії. За матеріалами справи, розглянутої Господарським судом Київської області 1 грудня 2008 р.<sup>1</sup>, було з'ясовано, що між ТОВ «Трейд-Фінальянс» (далі — комісіонер) та ТОВ «Гранд Ріелті» (далі — комітент) 23 травня 2008 р. було укладено договір комісії, за яким комісіонер зобов'язувався до 30 липня 2008 р. за дорученням та за рахунок комітента від свого імені вчинити один або декілька правочинів щодо придбання у власність останнього певні земельні ділянки за ціною, узгодженою сторонами.

Згідно з умовами договору обов'язки комісіонера вважалися виконаними з моменту набрання чинності відповідними правочинами, а у строк до 29 серпня 2008 р. комітент повинен був відшкодувати комісіонерові витрати, понесені останнім у ході виконання доручення, і сплатити останньому комісійну плату. Наступного робочого дня після відшкодування комітентом витрат комісіонер повинен був передати останньому придбані земельні ділянки. У випадку, якщо комітент не виконає або відмовиться від виконання своїх обов'язків за цим договором, комісіонер мав право оформити право власності на набуте за договором майно на себе.

Комісіонер виконав зобов'язання за договором і уклав із фізичними особами 31 договір купівлі-продажу земельних ділянок і 1 серпня 2008 р. направив комітентові звіт про виконання договору. 22 серпня 2008 р. листом комітент повідомив комісіонера, що не має фінансової можливості розрахуватися з ним, просив відстрочити оплату, але передати йому придбані комісіонером земельні ділянки.

З урахуванням того, що внаслідок невиконання комітентом зобов'язань комісіонер позбавився у значному розмірі власних коштів, які витратив на придбання земельних ділянок, не отримав комісійної винагороди, на яку розраховував, останній

---

<sup>1</sup> Рішення Господарського суду Київської області по справі № 19/452-08 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.court.gov.ua](http://www.court.gov.ua)

і звернувся до суду з позовом про розірвання договору комісії і визнання за ним права власності на 31 земельну ділянку.

Суд, керуючись тим, що договір може бути змінено або розірвано на вимогу однієї із сторін, у даному випадку комісiонера, у разі істотного порушення договору другою стороною, а істотним є таке порушення, коли внаслідок завданої цим шкоди друга сторона значною мірою позбавляється того, на що вона розраховувала (ч. 2 ст. 651 ЦК України), що було доведено в судовому засіданні, дійшов висновку про правомірність розірвання договору комісії, укладеного між ТОВ «Трейд-Фінальянс» та ТОВ «Гранд Ріелті». При цьому суд визнав дійсними договори купівлі-продажу земельних ділянок від 27 травня 2008 р., укладені між ТОВ «Трейд-Фінальянс» та фізичними особами.

Виходячи з того, що у разі розірвання договору зобов'язання сторін припиняються, і в даному випадку теж не можна казати, що договір комісії трансформувався для комісiонера в договір купівлі-продажу. Втім, з урахуванням того, що сторони не мають права вимагати повернення того, що було виконане ними за зобов'язаннями до моменту зміни або розірвання договору, якщо інше не встановлено договором або законом (частини 2 та 4 ст. 653 ЦК України), а договором було встановлено, що якщо комітент не виконає або відмовиться від виконання обов'язків за договором, комісiонер має право оформити право власності на набуте за договором майно на себе, майно, придбане за власні кошти комісiонером на виконання зобов'язань за договором комісії, правомірно залишається у нього.

На перший погляд, складається враження, що ці справи однотипні, бо і в першому, і у другому випадках комісiонер діяв за дорученням комітента від свого імені. Утім, якщо в першому випадку він це робив за свій рахунок відповідно до умов договору, то у другому — фактично за свій рахунок, сподіваючись на повернення отриманих збитків пізніше. Виникає запитання: чи не свідчить це про те, що і по першій

справі можна було б задовольнити вимогу комісіонера? Вважаємо це неправильним з огляду на таке.

По першій судовій справі сторони на відміну від загально-визнаної правової конструкції договору комісії, в якій комісіонер діє за рахунок комітента, уклали два договори комісії, домовившись, що комісіонер буде діяти за свій рахунок аж до етапу передачі комітентові прав і обов'язків за укладеними ним правочинами з третіми особами. Це небезпідставно нашою думкою, що йдеться про укладення змішаних договорів про надання послуг, що містять як елементи договору комісії — дії комісіонера у процесі вчинення правочинів за дорученням комітента, але від свого імені, а також: у першому договорі — елемент договору купівлі-продажу — оплата придбаного майна (земельної ділянки) покупцем-комісіонером за свій рахунок, а у другому договорі — елемент договору підряду, оплата комісіонером-замовником виконаних підрядником робіт — будівництво офісно-складського комплексу теж за свій рахунок. Проте це суттєво нічого не змінює. Відомо, що укладення змішаних договорів не суперечить положенням чинного законодавства, бо відповідно до ч. 2 ст. 628 ЦК України сторони мають право на їх укладення, а до відносин сторін у таких договорах застосовуються у відповідних частинах положення актів цивільного законодавства про договори, елементи яких містяться у змішаному договорі, якщо інше не встановлено договором або не впливає із суті змішаних договорів. Таким чином, на виконання першого договору, купуючи для комітента земельну ділянку, комісіонер міг її придбати за свій рахунок, але від того не став би власником, тобто комісійні відносини не трансформувалися б у відносини з купівлі-продажу, бо сторони домовились, і це стало суттєвою умовою договору, про розрахунки між собою (компенсацію всіх витрат комісіонера і виплату комісійної винагороди) після отримання комітентом звіту від комісіонера, а також всіх правовстановлюючих документів на отриману останнім нерухомість. Це відповідає ст. 1022 ЦК України



і обумовлено тим, що стороною правочинів, вчинених комісіонером за дорученням комітента з третьою особою, стає сам комісіонер, а тому він і повинен звітувати перед комітентом, передаючи таким чином останньому права і обов'язки за вчиненим за дорученням комітента правочином. Це ж можна сказати і стосовно другого договору, що був укладений між цими ж сторонами пізніше.

Підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що якщо б комісіонер виконав свій обов'язок і звітував перед комітентом, він би повернув ті кошти, які втратив, купуючи нерухомість, а це означало б, що правочини були виконані за дорученням комітента, від імені комісіонера, але теж за рахунок комітента.

Інша справа, що можна тільки здогадуватись, що комісіонер, укладаючи зазначені договори, мав на увазі зовсім інше: відмовитися від них, пославшись на те, що правочини з третьою особою виконувались за його рахунок. Але ці обставини не розглядалися в судовій інстанції.

Проте, якщо і цього не було б із боку комісіонера, чи міг би він в односторонньому порядку відмовитися від договорів комісії? Вважаємо, що ні, виходячи з такого. По-перше, одностороння відмова можлива тільки у випадках, коли це встановлено або договором, або законом. Наслідками такої відмови є те, що договір вважається розірваним або зміненим (ч. 3 ст. 651 ЦК України). Зі змісту договорів, які були проаналізовані, не випливає, що комісіонер мав право на односторонню відмову від них. Подивимось, чи дає йому право на односторонню відмову від договору комісії закон? Дійсно, законодавством таке право надано і комітентові, і комісіонерові. Причому для комісіонера це можливо тільки у тому випадку, коли мова йде про договір, в якому не визначений строк його дії. У нашому ж випадку такі строки були встановлені.

До питання щодо тих труднощів, з якими стикаються сторони при укладенні договору комісії, за яким на комісіонера покладається обов'язок укласти договір купівлі-продажу



нерухомості для комітента, ми зупинимося більш детально у підрозд. 2.2 розд. 2 цієї роботи і проаналізуємо точки зору, які на сьогодні існують щодо цього.

Повертаючись до порівняння договору комісії із суміжними договорами, слід відмітити, що в науковій літературі порівняння договорів комісії і купівлі-продажу пояснюється можливістю виникнення ситуацій, за яких договором купівлі-продажу, як правочину, що укладається на виконання договору комісії, можуть стати пов'язаними комісіонер і комітент. Це стає можливим, зокрема, коли комісіонер сам купує ті товари, які доручив продати йому комітент, або купує їх для третьої особи, яка виступає комітентом за іншим укладеним із цим комісіонером договором комісії. Аналогічна ситуація виникає і у випадку, коли комісіонер, виконуючи доручення комітента придбати для нього майно, продає останньому своє майно або майно комітента за іншим укладеним із ним договором комісії [70, с. 431–432]. Виникає питання щодо правових наслідків таких дій комісіонера. Одні правники вважають, що відбувається трансформація договору комісії в договір купівлі-продажу, інші ж упевнені в тому, що договір комісії продовжує існувати [271, с. 276; 68, с. 432].

Зазначимо, що проблема укладення правочинів «із самим собою» існувала давно і вирішувалася по-різному у різні часи і в різних правових системах як у доктрині, так і на практиці. Вона знайшла своє висвітлення в роботах Г. Ф. Шершеневича, який на питання: чи має право комісіонер, отримавши відповідне доручення від комітента, не скориставшись послугами третьої особи, запропонувати комітенту свій товар або відповідно придбати у комітента товар для себе, дав негативну відповідь, підкресливши неможливість поєднати в одній особі роль комісіонера і комітента. До того ж правник вважав, що договір комісії — фидуціарний договір, а отже, комісіонер повинен дбати про інтереси комітента, а тому не може особисто бути зацікавленим у результаті операції (комісійної. — *О. С.*) [265, с. 218–219]. До речі, такий підхід був

характерним і для інших правників цього часу, зокрема А. Г. Гойбарга [84, с. 74]<sup>1</sup>.

ЦК України не містить жодних вказівок стосовно шляхів вирішення цієї проблеми. Але загальним слід вважати те, що правочини «з самим собою» не можуть укладатися, бо це суперечить моделі договору комісії. Не викликає сумніву, що якщо комісіонер, скориставшись дорученням комітента, придбає майно останнього для себе, або продасть останньому своє майно без вчинення правочинів з третьою особою, відбувається руйнація комісійного зобов'язання.

Проте у кожному конкретному випадку необхідно уважно досліджувати всі ті обставини, які привели комісіонера до вчинення цих дій. Це може свідчити або про необхідність змінити договір комісії, на що звертається увага в науковій літературі [132], або про намір комісіонера отримати від комітента перш за все комісійну плату, а також, скориставшись моментом, продати своє майно, або придбати майно для себе.

Якщо комісіонер докаже, що він діяв саме таким чином, тому що обставини, якими сторони керувалися, укладаючи договір комісії, істотно змінилися, тобто змінилися настільки, що, якби сторони могли це передбачити, вони не уклали б договір комісії (ст. 652 ЦК України), зокрема, змінилися ціни на майно, введено мораторій на продаж майна тощо, і сторони дійдуть консенсусу, то можлива зміна договору, а саме так звана «трансформація» договору комісії у договір купівлі-продажу, але за умови виконання усіх вимог законодавця стосовно зміни договору. Зміна договору, що відбудеться, зніме і питання про виплату комісійної плати.

---

<sup>1</sup> Проте законодавець Росії не врахував цього, сприйнявши підхід до вирішення цього питання, що був закріплений у нормах Німецького торговельного уложення і Швейцарського зобов'язального закону, припустивши можливість здійснення такого роду правочинів із виключним різновидом товарів, які мали біржову або іншу ринкову ціну. Причому в цих випадках комісіонер мав право на комісійну винагороду. Втім можливість вчинення правочинів «з самим собою» існувала тільки при згоді на це комітента [70, с. 456].

Якщо комісіонер не зможе цього доказати, то, на наш погляд, все буде залежати від комітента. Якщо він погодиться прийняти від комісіонера все те, що той запропонує, то комісійну плату, безумовно, він останньому виплачувати не повинен. Якщо ж комітент не погодиться з цим, то він має право відмовитися від договору комісії, пославшись на ст. 1011, ч. 1 ст. 1014, ч. 1 ст. 1025 ЦК України, і вимагати повернення всього того, що було передане комісіонеру для виконання обов'язку перед третьою особою.

Ми не можемо погодитися з М. І. Брагінським, який отожднює зазначену ситуацію з ситуацією, що виникає при виконанні договору консигнації [69, с.432], бо існує декілька видів цього договору, зокрема, договір незворотної консигнації, який передбачає обов'язкове придбання у власність консигнатором залишків товару. Але це положення не може бути застосоване до договору комісії.

Щодо випадків, коли комісіонер одночасно укладає декілька договорів комісії з різними комітентами, то закон не забороняє йому задовольняти інтереси цих контрагентів, використовуючи їх як третіх осіб за вчинюваними ним правочинами.

Договір комісії, як і договір управління майном, передбачає здійснення стороною правочинів в інтересах контрагента від свого імені. Інакше кажучи, спрямування цих договорів — це отримання майнової вигоди кредитором (комітентом і установником управління), але без передачі майна у власність боржникові (комісіонерові, управителеві). Саме збереженням за вказаними договорами за кредиторами права власності на майно вони відрізняються, наприклад, від договору купівлі-продажу майна, відповідно до якого власник майна (продавець) передає це майно другій стороні (покупцеві) у власність.

Проте договір комісії і договір управління майном мають суттєві відмінності, які, зокрема, полягають у тому, що обов'язки управителя перед установником управління — це

не тільки вчинення правочинів, як це характерно для комісійних відносин, а й здійснення інших юридичних та фактичних дій, пов'язаних із управлінням майном (ч. 2 ст. 1038 ЦК України). Установника управління не цікавить, якими діями, фактичними або юридичними, управитель буде досягати мети цього договору, бо визнано, що норми інституту управління майном спрямовані на отримання плати від використання майна управителем [193, с. 432]. Таким чином, зазначений договір охоплює більш широкий спектр дій, ніж договір комісії. Окрім того, це завжди реальний договір; управителем на відміну від комісіонера може бути виключно суб'єкт підприємницької діяльності (ч. 1 ст. 1033 ЦК України), тобто підприємницькі товариства та фізичні особи-підприємці, які належать до професійних учасників цивільного обороту, а вчинені управителем від свого імені правочини мають особливу правову природу (ч. 3 ст. 1038 ЦК України). Договір комісії на відміну від договору управління майном не завжди характеризується як договір з обтяження права власності комітента майном на користь комісіонера, бо відповідно до законодавства, а саме ч. 2 ст. 1012 ЦК України, комітент може бути зобов'язаний тільки утримуватися від укладення договору комісії з іншими особами.

І ще одне питання, яке потребує відповіді. Чи існують різновиди договору комісії<sup>1</sup>? І у минулому, і за сучасних умов найчастіше до договору комісії учасники цивільного обороту звертаються при необхідності вчинення купівлі-продажу певних товарів. Вважаємо, саме з огляду на це традиційно в літературі до видів договорів комісії відносять: комісійну торгівлю непродовольчими товарами: антикварними речами; транспортними засобами і номерними агрегатами до них; ювелірними виробами з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння; комісійну торгівлю продо-

---

<sup>1</sup> Докладніше про поняття, рід, тип, підтип, вид і підвид договору див.: [106, с. 374–327; 137, с. 92–100; 193].

вольчими товарами; комісійну торгівлю цінними паперами; договір консигнації.

Аналіз положень ЦК України і спеціального законодавства у сфері комісійної торгівлі приводить до висновку, що на рівні ЦК України закріплене прагнення, причому не зовсім вдале, врахувати існування виключно цього виду договору комісії — комісійної торгівлі, підтвердженням чому служить таке: по-перше, істотними умовами договору комісії, за якими комісіонер зобов'язується продати або купити майно, називаються умови відносно цього майна, зокрема його асортимент та ціна (ч. 3 ст. 1012); по-друге, законодавець залишає за собою право встановлювати особливості договору комісії щодо окремих видів майна (ст. 1028 — цитується за законом. — *О. С.*). У цілому це можна припустити, бо із зміною економічних відносин можуть змінюватися і види майна, щодо продажу якого доцільно буде застосування договору комісії. Так, наприклад, за часи існування планової економіки законодавством передбачався такий договір, як комісійна торгівля надлишками матеріальних цінностей [123, с. 532–533]. Проте незрозуміло, якщо на майбутнє тільки законом будуть встановлюватися особливості договору комісії щодо окремих видів майна, чи втратять свою силу підзаконні нормативно-правові акти, а саме відповідні Правила, Інструкції, тощо, які діють на сьогодні? До того ж правочини, що може вчинювати комісіонер за дорученням комітента, — це не тільки правочини з купівлі-продажу майна.

Тому, на наш погляд, у положеннях ЦК України не врахована загальна тенденція, що характерна для договірного права України — поява за ринкових умов нових договорів, що вірогідно і для появи нових видів договору комісії, а це доцільно було б передбачити. На жаль, у ЦК України за критерій виокремлення різновидів договору комісії береться не предмет цього договору — вчинення правочинів, а предмет договору купівлі-продажу — майно (товарів, які є предметом комісії ч. 1 ст. 1012 ЦК України). Вважаємо, що предметом



договору комісії є дії комісіонера із здійснення одного чи декількох правочинів, а тому пропонуємо привести у відповідність окремі положення статей ЦК України:

1. Частину 1 ст. 1012 ЦК України «Умови договору комісії» викласти у такій редакції: «Договір комісії може бути укладений на визначений строк або без визначеного строку, із визначенням або без визначення території його виконання, з умовою чи без умови щодо асортименту товарів, якщо останні є предметом правочину комісіонера з третьою особою».

2. Викласти ст. 1028 ЦК України «Особливості окремих видів договору комісії» у такій редакції: «Законом та іншими нормативно-правовими актами можуть бути встановлені особливості окремих видів договору комісії».

Розглянемо більш детально окремі види договору комісії з тим, щоб виявити їх особливості.

Комісійна торгівля непродовольчими товарами серед усіх видів договору комісії найбільш традиційна і має особливе нормативне регулювання. На сьогодні його становлять такі підзаконні нормативно-правові акти, як Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами, затверджені наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України від 13 березня 1995 р. за № 37 (далі — Правила) [43], Інструкція про порядок оформлення суб'єктами господарювання операцій при здійсненні комісійної торгівлі непродовольчими товарами, затверджена наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 08.07.97 р. № 343 [36], які обов'язкові для застосування підприємцями, що займаються реалізацією непродовольчих товарів на умовах комісії. Таким чином, цей вид договору комісії обслуговує підприємницьку діяльність комісіонерів.

Аналіз положень вищезазначених актів дає змогу дійти висновку, що в спеціальному законодавстві законодавець одночасно врегулював не тільки внутрішні комісійні відносини, що виникають між комітентом і комісіонером, а й зо-

внішні відносини, які виникають на підставі правочину з продажу майна, що укладається між комісіонером і третьою особою, на що звертається увага в літературі [70, с. 434].

Предметом даного договору виступає надання послуг із продажу майна, прийнятого комісіонером від комітента на комісію. Послуги з купівлі за цим договором не передбачені. Комісійна торгівля непродовольчими товарами — консенсуальний договір, який має свої особливості. Так, комісіонерами за цим договором можуть бути лише суб'єкти підприємницької діяльності (юридичні та фізичні особи), а комітентами — як фізичні, так і юридичні особи незалежно від зайняття ними підприємницькою діяльністю.

Еквівалентом письмової форми в цьому договорі виступає квитанція, яку слід прирівняти до типового договору, в якому закріплені найважливіші умови та межі відносин між комітентом і комісіонером. Квитанція складається у двох примірниках і підписується фахівцем-оцінником і комітентом. Підпис останнього підтверджує згоду з умовами комісійного продажу товару, включаючи проведення уцінки та повернення нереалізованого товару. При незгоді комітента із запропонованими умовами комісіонер має право відмовити у прийнятті товару.

Перший екземпляр квитанції видається комітенту і повертається ним тільки після припинення договору та повного розрахунку із комісіонером. Другий — комітентська картка зберігається у картотеці комісіонера, в якій при реалізації товару комітент розписується за отримані гроші.

Разом із квитанцією на кожну одиницю товару комісіонером виписується товарний ярлик — документ, що регламентує взаємовідносини комісіонера з третіми особами (покупцями). Товарний ярлик, як і квитанція, підписуються фахівцем-оцінником і комітентом. Товарний ярлик має з квитанцією однаковий номер та містить основні реквізити договору: назву комісіонера, дату прийомки майна на комісію, найменування та стислу характеристику майна, ціну реалізації. Цей доку-

мент слідує за товаром і на ньому відображаються результати переоцінки. До дрібних речей прикріплюється цінник із номером квитанції та ціни реалізації.

Правилами встановлено перелік речей, які можуть прийматися на комісію, порядок такого приймання, умови їх продажу (строк реалізації, порядок уцінки товарів), а також порядок повернення нереалізованого товару. Так, на комісію можуть прийматися непродовольчі товари, придатні для використання, як нові, так і ті, що були в користуванні, але не потребують ремонту або реставрації і відповідають санітарним вимогам. Прийняття на комісію нових товарів вітчизняного та зарубіжного виробництва здійснюється за наявності у комітента — суб'єкта підприємницької діяльності документів, які підтверджують належну якість товарів, а прийняття товарів, що підлягають обов'язковій сертифікації, — за наявності сертифіката відповідності або його копії чи свідоцтва про визнання іноземного сертифіката у державній системі сертифікації. Товари, які не підлягають обов'язковій сертифікації в Україні, приймаються на комісію за наявності гігієнічного висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи на імпортовану продукцію. Особливий порядок встановлено щодо приймання на комісію товарів, що були у вжитку і які завезені з-за кордону. Зокрема, якщо на такі товари відсутні дані щодо їх безпеки для здоров'я населення, то приймання на комісію, їх реалізація та використання дозволяється лише після отримання позитивного висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи.

При поверненні комітенту нереалізованих товарів, які знаходились у комісіонера більше одного робочого дня, комітент повинен відшкодувати витрати за зберігання товару. Але при поверненні товарів із недоліками, які не були виявлені при прийманні їх на комісію, витрати за зберігання цих товарів комітент не відшкодовує.

Комісіонер несе перед комітентом відповідальність за втрату або пошкодження цього товару.

Комітент має право в будь-який час забрати зданий на комісію товар за наявності квитанції, сплативши комісіонеру обумовлену плату за зберігання зданої на комісію речі.

Особливості торгівлі антикварними речами<sup>1</sup> визначаються Правилами торгівлі антикварними речами, затвердженими Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України та Міністерства культури і мистецтв України 29.12.2001 № 322/795 [35]. Комісійна торгівля антикварними речами здійснюється через спеціалізовані комісійні магазини, спеціалізовані відділи (секції) комісійних магазинів, спеціалізовані комісійні відділи (секції) магазинів з універсальним асортиментом непродовольчих товарів, в яких здійснюються приймання, оцінка, роздрібний продаж цих речей.

До загальних вимог торгівлі цими речами слід віднести таке:

- заборону прийняття на комісію окремих речей, а саме предметів та їх фрагментів, що одержані в результаті археологічних розкопок, ордени, медалі, печатки, різноманітні види зброї;

- здійснення передачі на реалізацію антикварних речей тільки після їх перевірки в облікових матеріалах утрачених та викрадених предметів, що ведуться відповідними установами (внутрішніх справ, Міністерством культури і мистецтв та Державним комітетом архівів);

- існування переважного права на ознайомлення і придбання антикварних речей державними музеями, архівами, бібліотеками;

- ведення реєстрів антикварних речей, що виставляються на продаж, з передачею одного із примірників до відповідних музеїв;

- за зверненням відповідних органів (територіальних підрозділів органів внутрішніх справ, органів Служби безпеки,

---

<sup>1</sup> До антикварних речей належать культурні цінності, що мають художнє, історичне, етнографічне та наукове значення, підлягають збереженню, відтворенню та охороні і створені понад 50 років тому.

Міністерства культури і мистецтв України, Державної служби контролю за переміщенням культурних цінностей через державний кордон України, Державного комітету архівів України) надання необхідної інформації про антикварні речі, що надходять на реалізацію;

- забезпечення покупців необхідною, доступною, достовірною та своєчасною інформацією, яка повинна містити дані відповідно до атрибуції антикварних речей (установлення авторства виробу чи твору, часу, місця його створення, стилю, матеріалу, техніки виконання тощо), яку здійснює відповідна комісія.

Згідно із законодавством придбані покупцем антикварні речі поверненню не підлягають.

Як вбачається з вищенаведеного, особливість договору комісії антикварних речей виявляється в особливому суб'єктному складі учасників зобов'язання, а також у тих обов'язках, що покладаються на комісіонера. Він не тільки повинен здійснити продаж антикварної речі, а має перш за все здійснити підготовчі дії для цього продажу, зокрема, перевірити її на предмет можливості реалізації, провести атрибуцію цієї речі, задовольнити переважне право на придбання антикварних речей спеціальних організацій тощо.

Особливості приймання на комісію і продаж автомобілів, мотоциклів, тракторів й інших транспортних засобів, номерних агрегатів до них на сьогодні регламентується Правилами роздрібної торгівлі транспортними засобами і номерними агрегатами, затвердженими наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 31.07.2002 р. № 228 (далі — Правила) [44], та Інструкцією про проведення державної реєстрації, перереєстрації та обліку транспортних засобів, оформлення і видачі реєстраційних документів, номерних знаків на них та здійснення перевірок реєстраційно-екзаменаційних підрозділів Державтоінспекції МВС України, затвердженою наказом Міністерства внутрішніх справ України 10 квітня 2002 р. № 335 [37], що обов'язкові до застосу-



вання усіма особами, які займаються підприємницької діяльністю з продажу транспортних засобів і номерних агрегатів до них.

Особливість цього різновиду комісійної торгівлі пов'язана із самим майном, що приймається на комісію, бо воно потребує спеціального обліку.

По-перше, на комісію приймаються транспортні засоби (автомобілі, автобуси, мотоцикли всіх типів, марок і моделей, причепи, напівпричепи та мотоколяски, інші транспортні засоби вітчизняного та іноземного виробництва) та номерні агрегати до них (двигуни, шасі, кузови, рами), як нові, що не були в експлуатації та не були зареєстровані в органах ДАІ, так і такі, які були в експлуатації (далі — транспортні засоби і номерні знаки), як технічно справні, так і такі, що не на ходу.

По-друге, на комісію від суб'єктів цивільного обороту (фізичних і юридичних осіб) приймаються транспортні засоби і номерні агрегати за наявності певних документів і з відміткою у свідоцтві про реєстрацію транспортного засобу (технічному паспорті) органу ДАІ про зняття з обліку і довідки на номерний агрегат, виданої органами ДАІ. За відсутності свідоцтва про реєстрацію транспортного засобу (технічного паспорта) він на комісію прийматися не може.

На комісію можуть прийматися вузли та агрегати транспортних засобів на підставі свідоцтв про спадщину та документів, що стверджують законність їх придбання.

По-третє, при прийнятті на комісію транспортних засобів перевірка їх технічного стану та укомплектованості здійснюється за участю комітента. Діє заборона прийняття на комісію транспортних засобів та номерних агрегатів, ідентифікаційні номери яких знищені або підроблені. Транспортні засоби і номерні агрегати, на які не закінчився гарантійний термін, приймаються на комісію за наявності гарантійного талона (сервісної книжки), якщо він буде наданий комітентом. При продажу зазначених товарів гарантійний талон (сервісна книжка) передається покупцеві.

По-четверте, для цього договору еквівалентом письмової форми є акт технічного стану та оцінки транспортного засобу і номерного агрегату, який виписується комісіонером при прийнятті транспортного засобу або номерного агрегату (у 3-х примірниках), який підписується сторонами договору. Перший примірник акта видається комітенту. Ціна транспортного засобу, як правило, позначається за допомогою ярликів цін (цінників) або в інший спосіб.

По-п'яте, умови договору комісії та його зміст визначаються сторонами на свій розсуд з урахуванням положень чинного законодавства. Це стосується перш за все комісійної плати, строків реалізації транспортних засобів і номерних агрегатів, умов уцінки, надання додаткових послуг, плати за зберігання зданих на комісію товарів та відповідальності сторін за порушення умов договору.

Особливості комісійної торгівлі ювелірними виробами встановлені Правилами комісійної торгівлі ювелірними виробами з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння, затвердженими наказом Міністерства фінансів України 27.10.2004 № 678 [29].

Комісійна торгівля ювелірними виробами здійснюється на підставі договору комісії, який визначається як вид роздрібної торгівлі ювелірними виробами, що надходять від їх власників на умовах цього договору і призначаються для подальшого продажу кінцевому споживачеві. Асортимент ювелірних виробів, які приймаються на комісію, регулюється комісіонером з урахуванням кон'юнктури попиту. Ювелірні вироби як вітчизняного, так і іноземного виробництва приймаються на комісію тільки за наявності на них відбитків іменних виробників та відбитків державних пробірних клейм України.

Для цього договору еквівалентом письмової форми є квитанція, яка укладається у двох примірниках і підписується сторонами цього договору. На квитанції вказується строк

реалізації ювелірного виробу, який визначається за узгодженістю сторін.

При комісійній торгівлі ювелірних виробів із дорогоцінних металів у торговельному підприємстві може бути організований продаж супутніх товарів та надання додаткових послуг покупцям (гравірування виробів, дрібний ремонт, комплектування подарункових наборів із ювелірних виробів, що є в продажу, художнє оформлення їх упакування тощо).

Регулювання комісійної торгівлі продовольчими товарами (продукцією)<sup>1</sup>, як і комісійної торгівлі непродовольчих товарів, закріплено в підзаконних нормативно-правових актах, зокрема в Типових правилах біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією [46], відповідно до яких виробники сільськогосподарської продукції мають змогу реалізувати її через товарні біржі, агрофірми, дома (районні, міжрайонні) за допомогою посередників — членів біржі.

Правочини з реалізації сільськогосподарської продукції укладаються між членами біржі або брокерами як представниками останніх.

Торгівля за замовленням клієнта здійснюється шляхом проведення біржових операцій членом біржі (брокером) від свого імені та за рахунок клієнта. Обслуговування клієнтів членом біржі проводиться згідно з укладеним між ними договором комісії, в якому визначаються права, обов'язки та відповідальність сторін, як правило, за їх домовленістю, за винятком умови щодо розміру комісійної винагороди, яка встановлюється відповідно до Правил біржової торгівлі конкретної біржі.

Особливостями даного виду комісійної торгівлі є те, що до біржових торгів допускається сільськогосподарська про-

---

<sup>1</sup> Продовольча продукція – це харчові продукти, продовольча сировина та супутні матеріали, де продовольча сировина – продукція рослинного, тваринного, мінерального, синтетичного чи біотехнологічного походження, використовується для виробництва харчових продуктів [41, розд. 2].

дукція<sup>1</sup> визначеного переліку (затверджується біржею) стандартної якості, а також стандартні контракти на цю продукцію, що допущені біржею у встановленому порядку до торгів. Ціни на біржі формуються вільно. Їх рівень визначається на кожен вид сільськогосподарської продукції співвідношенням попиту та пропозиції на даний момент біржових торгів.

Члени біржі (брокери) в інтересах клієнтів можуть укладати різні правочини: спотові, які пов'язані з негайною (від 1 до 30 днів) взаємною передачею прав та обов'язків щодо реалізації сільськогосподарської продукції; форвардні, які пов'язані з відстроченою (від 30 до 360 днів) взаємною передачею прав та обов'язків щодо реалізації сільськогосподарської продукції; ф'ючерсні, які пов'язані з взаємною передачею прав та обов'язків щодо стандартного контракту.

Біржові правочини підпорядковуються особливому порядку укладення. Так, вони повинні бути зареєстровані та оформлені як біржовий контракт. На біржу покладено обов'язок реєструвати укладені контракти не пізніше наступного дня в журналі реєстрації контрактів. При підписанні біржового контракту брокер зобов'язаний надати договір комісії, на підставі якого він діяв в інтересах третіх осіб.

Крім реалізації сільськогосподарської продукції в натурі, комісіонер може запропонувати комітентові свої послуги з переробки цієї продукції у консерви, напівфабрикати, інші вироби з подальшим продажем у переробленому вигляді. Як зазначається в літературі, саме така практика була поширеною у 60–80 роках минулого століття [223, с. 102]. Правовідносини, що виникають у таких випадках між комісіонером і переробними підприємствами, — це підрядні відносини, які між тим виконують допоміжні функції та становлять елементи додаткової діяльності комісіонера, що спрямована на досяг-

---

<sup>1</sup> Сільськогосподарська продукція – будь-яка продукція тваринного і рослинного походження, що підпадає під визначення першої – двадцять четвертої груп Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності [19, ст. 2].

нення основної мети комісійної торгівлі — продаж сільсько-господарської продукції. При цьому умови щодо такої додаткової діяльності повинні знайти відбиття у договорі комісії, бо доручення комітента комісіонеру має бути чітко сформульовано у договорі (ч. 3 ст. 1012 ЦК України). Вбачається, що це положення не суперечить комісійній діяльності, бо комісіонер може вчиняти за дорученням комітента усі дозволені законом правочини, а підрядна діяльність у даному випадку здійснюється в інтересах комітента.

За сучасних умов договір комісії використовується і у здійсненні діяльності з торгівлі цінними паперами. Так, відповідно до Правил (Умов) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами, затверджених Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 12.12.2006 р. [26], предметом договору комісії є надання послуг з купівлі, продажу або міни цінних паперів комісіонером від свого імені за рахунок і в інтересах комітента на всій території України. Договір комісії містить у собі разове замовлення на виконання певного виду послуги щодо цінних паперів, що укладається торговцем цих паперів. При укладенні договору клієнт інформується про наявність у нього права на отримання звітів, передбачених законодавством.

Договір комісії повинен відповідати загальним вимогам, що пред'являються до договорів у сфері діяльності з торгівлі цінними паперами, (письмова форма, обов'язкова ідентифікація договору, що зазначається літерною ознакою (серією) «В», тощо), а також містити: реквізити ідентифікації цінного папера; їх кількість; суму договору; умови і термін оплати; умови, порядок і строк здійснення переходу прав власності на цінні папери, а також сторону, що відповідальна за переєстрацію прав власності на ці папери; порядок нарахування та сплати комісійної винагороди.

На комісіонера за цим договором покладаються такі зобов'язання, перш за все, у разі отримання разового замовлен-



ня ідентифікувати особу клієнта та встановити його повноваження щодо цих цінних паперів; діяти в інтересах клієнта, а за наявності у нього зацікавленості, яка перешкоджає виконати договір та/або разове замовлення клієнта на найбільш вигідних умовах, негайно повідомити про це останнього; узгоджувати з клієнтом рівень можливого ризику щодо виконання операцій купівлі-продажу або міни цінних паперів, якщо інше не передбачено договором; на вимогу клієнтів попереджати їх про ризики конкретного правочину, надавати інформацію щодо ринкової вартості паперів, а також інформацію щодо стану виконання будь-якого із разових замовлень цього клієнта тощо.

Широкого поширення набули також комісійні операції з векселями, а саме купівля, продаж і обмін їх за дорученням клієнтів. На сьогодні ці операції здійснюються на підставі Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України, затвердженого Постановою Правління НБУ 16.12.2002 р. [27].

Таким чином, специфіка цінних паперів як об'єктів цивільних прав (йдеться про документарні цінні папери), що можуть бути предметом окремих видів договорів, дала змогу використовувати договір комісії для їх продажу, купівлі та міни.

І щодо договору консигнації. На сьогодні в літературі склалося декілька підходів до правової природи цього договору. Одні правники відносять його до різновидів договору комісії [69, с. 432; 60, с. 292], інші ж вважають самостійним договором [73; 75]. Прихильником того, що договір консигнації — різновид договору комісії, був свого часу В. Краснокутський, який вказував, що консигнація — це комісія з надбудовою іншої комісії або комісії, більшої за обсягом — призначення одним комісіонером (інколи комітентом) другого від свого імені, але за чужий рахунок [143, с. 20].

Консигнаційна форма продажу товарів, а цей договір спрямований на укладення правочинів певного роду — договорів купівлі-продажу, найчастіше використовується при низькому освоєнні ринку збуту або при поставці таких товарів, які мало-

відомі місцевим покупцям і в повному збуті яких експортер не впевнений. У договорі консигнації сторони обов'язково визначають обов'язки, пов'язані з маркетинговим дослідженням ринку збуту. Якщо ці обов'язки покладаються на консигнатора, то він несе і ризик незадовільного збуту товарів, але одночасно консигнант зобов'язаний відшкодувати консигнаторові витрати, пов'язані з маркетинговим дослідженням. У разі якщо таке дослідження здійснює консигнант самостійно або через свого представника, то й ризик незадовільного збуту він несе самостійно. Звідси застосування цього договору пов'язане з продажем таких товарів, які потребують попереднього їх огляду майбутнім покупцем, а також ознайомлення останнього з правилами користування ними. Для цього товари, право власності на які залишається за консигнантом, надходять до складу консигнатора (консигнаційний склад), де і зберігаються до моменту їх продажу. З консигнаційних складів продаються також запасні частини до товарів, а консигнатор організує станції технічного обслуговування, ремонтні майстерні, консультації спеціалістів з експлуатації проданих машин, обладнання та засобів транспорту [103, с. 75–76]. Таким чином, можна погодитися з тим, що цей договір характеризується продажем товарів зі складу консигнатора і тривалим характером відносин сторін [272, с. 293–294].

Договір консигнації в українському законодавстві вперше з'явився у 1993 р. у Декреті Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [33], як такий, що обслуговує торгово-посередницьку діяльність, але самого визначення договору дано не було. Воно з'явилося пізніше у Порядку віднесення операцій резидентів при здійсненні ними зовнішньоекономічної діяльності до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, оперативного та фінансового лізингу, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення (1994 р.), яке на сьогодні не діє, і за яким цей договір визначався як операція з реалізації товарів, відповідно до якої одна сторона

(консигнатор) зобов'язується за дорученням іншої сторони (консигнанта) протягом певного строку (терміну угоди консигнації) за обумовлену винагороду продати з консигнаційного складу від свого імені товари, які належать консигнанту. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» зазначає, що «консигнаційна операція — це господарська операція, при якій консигнатор експортує певні матеріальні цінності (товар) за дорученням консигнанта з наступною їх реалізацією на комісійних засадах» [22, п. 116]. Таким чином, наведене визначає сферу застосування цього договору — комісійні відносини, пов'язуючи консигнаційну операцію із спеціальним суб'єктним складом, а саме з обов'язковою участю у цих відносинах іноземного суб'єкта.

Хоча в сучасних умовах цей договір залишається непоіменованим, сутність його не змінилася: консигнатор приймає на себе обов'язок за винагороду протягом визначеного строку продавати від свого імені, але за рахунок консигнанта товари (машини, обладнання та засоби транспорту), тобто здійснювати правочини з третіми особами щодо тих товарів, які були передані йому останнім [271, с. 276].

До істотних умов цього договору належать предмет, ціна, строк дії договору, умова про «договірну територію». Залежно від того, який вид консигнації обирають сторони, до істотних умов може бути віднесена і умова щодо права консигнатора придбати консигнаційний товар у власність.

Договір консигнації — підприємницький договір, бо укладається виключно між суб'єктами підприємницької діяльності, чим він і відрізняється від договору комісії.

Права та обов'язки консигнатора за цим договором включають не тільки послуги юридичного характеру, а й фактичні: підготовку приміщення для консигнаційного складу; забезпечення збереження товарів під час знаходження їх на консигнаційному складі; оплату витрат з організаційної роботи та утримання консигнаційного складу, сплати митних платежів тощо з наступним відшкодуванням виплачених сум кон-

сигнантом; страхування товару за свій рахунок на користь консигнанта; надання в забезпечення інтересів консигнанта гарантії першокласного банку; здійснення реклами, показ товарів у демонстраційних залах, передпродажну підготовку і післяпродажне технічне обслуговування реалізованих товарів; своєчасне надання звітів консигнантові про хід реалізації та кількість товарів на складі, а також інформації щодо стану кон'юнктури ринку та рівня (розміру) цін на аналогічні товари конкурентів тощо.

Обов'язки консигнанта включають: поставку товарів на консигнаційний склад у строки, визначені договором в обумовленій кількості, асортименті та якості з подальшим підтримуванням запасів товарів на певному рівні; оплату всіх витрат, пов'язаних з утриманням консигнаційного складу; виплату винагороди консигнатору. Договір може включати й обов'язки консигнанта, що передбачені Директивою Ради ЄС від 18 грудня 1986 р. «Про координацію законодавств держав-членів ЄС у питанні про незалежних торгових агентів» [28], а саме надання консигнатору необхідної документації щодо консигнаційних товарів; інформації, необхідної для виконання цього договору, тощо.

Якщо йдеться про зовнішньоекономічну консигнаційну угоду, у зв'язку з тим, що товари підлягають реалізації, як правило, за межами території діяльності консигнанта, в ній обумовлюється порядок поставки товарів на консигнаційні склади, визначаються базові умови поставок за термінологією Інкотермс тощо. Важливими для цих договорів є умови щодо кількості та асортименту товарів, вимоги щодо їх якості та комплектності, тари тощо, а також ціна на товар, яка у зовнішньоекономічних контрактах визначається у валютному еквіваленті.

На практиці виокремлюють такі види консигнації: зворотна, незворотна і частково зворотна. Зворотна консигнація означає, що всі нереалізовані консигнатором за певний строк товари мають бути повернуті консигнанту. Частково зворотна консигнація означає, що консигнатор зобов'язується по за-

кінченню строку консигнації купити товари на визначену суму, а залишки нереалізованого товару повернути консигнанту. І незворотна консигнація — це консигнація з умовою щодо обов'язкового придбання у власність консигнатором залишків товару [81, с. 33–35].

Міжнародний договір консигнації є видом міжнародного торгового представництва [170, с. 12–13]. Відповідно до Типового комерційного агентського контракту Міжнародної торгової палати консигнація товарів — це дії консигнанта з призначення агента консигнатором складу, на якому зберігаються товари (чи запасні частини) і який знаходиться у країні перебування агента. Сам термін «консигнація» означає, що товар належить консигнанту. Виділяють такі характерні риси міжнародного договору консигнації: консигнатор діє на підставі доручення консигнанта; у межах цього доручення консигнатор здійснює продаж товарів консигнанта третім особам; консигнатор вступає в угоди з третіми особами або від власного імені, або від імені консигнанта; право власності на товар до консигнатора не переходить; консигнант сплачує консигнатору винагороду та відшкодовує йому витрати, пов'язані з виконанням договору консигнації. Не важко помітити, що міжнародний договір консигнації може розглядатися і як договір комісії, і як агентський договір, залежно від того, від імені кого буде виступати консигнатор.

Аналізуючи природу консигнаційного договору, В. Васильєва дійшла висновку, що цей договір є самостійним цивільно-правовим договором. Окрім цього авторка підкреслила неприпустимість штучного звуження сфери його застосування, тобто визначення цього договору виключно через вид зовнішньоторговельної угоди, посилаючись на його широке застосування суб'єктами підприємницької діяльності в Україні [74, с. 39, 169]. Вважаємо, що це не довід, а скоріше констатація факту, бо дійсно на практиці зустрічаються договори консигнації, які фактично нічим не відрізняються від поійменованих договору комісії або агентського договору.



Вважаємо, що договір консигнації — це різновид договору комісії, бо консигнатор, зобов'язуючись перед консигнантом реалізувати товари останнього, здійснює з третіми особами правочини, які спрямовані на передачу товарів у власність — договори купівлі-продажу, міни тощо. Те, що для досягнення мети цього договору консигнатор укладає цілий ряд договорів, зокрема, договори оренди складських приміщень, холодильного обладнання, охорони складських приміщень, договори про надання рекламних послуг, перевезення тощо, не може свідчити про відмінність цього договору від договору комісії, бо комісійна торгівля продовольчими та непродовольчими товарами включає в себе також укладення комісіонером допоміжних договорів, хіба що не такої кількості.

В. А. Васильєва наполягає на тому, що договір консигнації є змішаним договором, бо з моменту надходження товарів на склад консигнатор володіє ними і розпоряджається в межах, установлених договором. Сам термін «володіння», за словами авторки, підкреслює наявність у цьому договорі елементів договору зберігання, а саме такого його різновиду, як зберігання на товарних складах речей, визначених родовими ознаками, адже консигнатор має змогу розпоряджатися (реалізовувати) наданими йому товарами. Особливої схожості ці два договори набувають у зворотній консигнації, за якою консигнатор, після спливу зазначеного в договорі строку, зобов'язується повернути нереалізований товар консигнанту, з тією відмінністю, що в договорі зберігання зберігач зобов'язується повернути збережені речі в такій же кількості, в якій вони йому були передані на зберігання, а консигнатор зобов'язується повернути тільки нереалізований товар, а за реалізований — сплатити вартість, обумовлену в договорі. Строк зберігання у договорі консигнації завершується також передачею товару третій стороні або придбанням його у власність самим консигнатором.

Проте це теж не може служити доказом того, що договір консигнації є самостійним договором. Консигнатор є суб'єктом підприємницької діяльності, а тому наявність консигнаційних

складів — це необхідність, яка викликана саме здійсненням такої діяльності. До того ж у зв'язку з відсутністю на території України консигнаційних складів, їх функції виконують митні ліцензійні склади (МЛС)<sup>1</sup>. Тому не можна вважати правильним твердження, що однією із характерних ознак договору консигнації є наявність «складу» в консигнатора. Знов-таки, якщо порівняти комісійну торгівлю з договором консигнації, то можна побачити, що і продавець-комісіонер має свої приміщення, в яких зберігається майно комітента до моменту його реалізації або повернення останньому.

В. А. Васильєва стверджує, що предметом договору консигнації є посередницькі послуги з реалізації товару, які знаходять свій вияв в укладених із третіми особами правочинами з оплатної передачі майна [74, с. 79]. Але, як вже було доказано, договір комісії — теж посередницький договір, предметом якого є вчинення правочинів з іншими учасниками цивільного обороту. Таким чином, визначення предмета договору консигнації через послугу, навпаки, свідчить про те, що ці договори належать до договорів про надання послуг.

Не можна погодитись і з тим, що безпосереднє укладення угоди (угоди з реалізації товару. — *О. С.*) не є результатом діяльності консигнатора, бо важливою є вся посередницька послуга, виконання всіх умов договору, які спрямовані на досягнення позитивного результату від цієї угоди. Звідси робиться висновок, що на відміну від договорів доручення та комісії, консигнатор надає консигнанту послуги змішаного характеру (юридичні та фактичні) [74, с. 33–34], де послуги з реалізації (відчуження) товару є ключовими, а інші — допоміжними. З цієї позиції договір комісії і консигнації є самостійними видами договорів, оскільки мають різні предмети. Проте, як вже було доказано, виконуючи юридичні дії, комісіонер виконує й фактичні дії, які сприяють досягненню мети

---

<sup>1</sup> Основні вимоги до них, порядок управління ними, їх функціонування, розміщення та випуск товарів з МЛС регламентуються наказом Державної митної служби України «Про затвердження Положення про відкриття та експлуатацію митних ліцензійних складів» від 31.12.96 р. № 592 [42].

договору, але мають виключно допоміжне значення і дійсно не становлять предмет договору комісії. Так, комісіонер здійснює діяльність, яка необхідна для укладення правочинів і яка може включати його дії з виявлення контрагентів майбутніх правочинів, здійснення страхування товару, його перевезення, виставлення товару для продажу тощо. Утім фактичні дії виступають умовою належного виконання договору комісії, і законодавець, врахувавши це, закріпив право комісіонера на плату за фактично вчинені дії на випадок розірвання або односторонньої відмови від договору комісії (ч. 5 ст. 1013 ЦК України). Тому, висновок, якого доходить В. А. Васильєва, навпаки, на наш погляд, підтверджує те, що договір комісії і договір консигнації — це договори, які можна охарактеризувати як договори, спрямовані на надання послуг юридичного характеру, і співвідносяться вони як рід і вид, тобто договір консигнації — різновид договору комісії.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок, що на підставі договору комісії надаються юридичні послуги у вигляді вчинення правочинів; договір комісії застосовується, як правило, при здійсненні торгових операцій; за цим договором надаються оплатні послуги; комісіонер не є представником, оскільки він завжди виступає від свого імені; договір комісії належить до посередницьких договорів, оскільки комісіонер вчиняє правочини з третіми особами в інтересах і за рахунок комітента, договір комісії має різновиди, до яких належить і договір консигнації.

## **Висновки до розділу 1**

1. Щодо виникнення договору комісії в науковій літературі існує декілька точок зору. Одні правники вважають, що його передумовою був безіменний контракт Давнього Риму — *aestimatum* (комісія), інші ж, точку зору яких ми поділяємо, що самотійний комісійний правочин виріс на тлі такого се-

редньовічного правочину, як *commenda*, проте, ніхто із правників не заперечує того факту, що своїм розвитком досліджуваний договір зобов'язаний фактичному (непрямому) представництву.

2. За сучасних умов в англо-американському праві відносини представництва регулюються агентським договором, який розглядається як родовий договір, що має спеціальні види договорів — договір комісії і договір доручення.

3. У країнах романо-германської системи права договорами доручення і комісії охоплюються як відносини представництва, так і відносини посередництва.

На сьогодні існує дві моделі цього договору: німецька, яка закріплена в законодавстві більшості європейських держав, і французька. Конститутивною ознакою договору комісії за законодавством Німеччини є спосіб дії комісіонера «зовні» — від свого імені, але за рахунок комітента. При цьому комісія не розглядається виключно як торгове посередництво. За законодавством Франції, навпаки, предметом комісії можуть бути тільки торговельні угоди.

4. Цивільне законодавство України у сфері регулювання комісійних відносин поділяло традиційну німецьку модель договору комісії, а саме вбачало її зміст у здійсненні комісіонером за дорученням комітента за визначену плату правочинів від свого імені, але за рахунок комітента, таким чином, відносячи цей договір до договорів посередництва. До того ж договір комісії ніколи не опосередковував лише торгове посередництво.

5. Прийняття в Україні одночасно ЦК України і ГК України, в основі яких лежать діаметрально протилежні підходи, посилило не тільки плутанину, яка спостерігалася до того в доктрині цивільного права щодо комісійних відносин, а й породило вільне застосування норм указаних законів у судовій практиці. Обумовлюється це тим, що ГК України розглядає агентські відносини як різновид комерційного представництва і одночасно комерційним посередництвом, що по

суті свідчить про ототожнення цих інститутів. Проте суть посередництва полягає в тому, що це самотійна діяльність особи від свого імені, але в чужому інтересі. Саме цим воно відрізняється від представництва, в якому представник виступає від імені і в інтересах довірителя.

6. Послуга — об'єкт зобов'язальних правовідносин, що являє собою правомірну дію виконавця, спрямовану на досягнення певного результату нематеріалізованого характеру, обмежену в часі, і споживання якої, як правило, відбувається в момент її надання.

7. Необхідними і взаємопов'язаними елементами послуги, які розкривають її суть, є дія, тобто активна поведінка однієї особи, та її результат — мета. Поєднання зазначених елементів дозволяє виділити послугу в окрему правову категорію.

8. Послугам притаманна спільна ознака — результату передуює виконання певних дій. Тому логічно, що при наданні послуг продається не їх результат (ефект, правові наслідки), а дія, яка привела до нього. За договором комісії послуга комісіонера спрямована на досягнення правових наслідків від учиненого ним правочину із третьою особою. Комітент не споживає послугу в процесі вчинення останнього, а тому оплачує його результат, а не процес укладення. Якщо ж бажаного для комітента результату не досягнуто, то комісіонер втрачає право на оплату послуги за договором комісії, а за певних умов буде нести відповідальність за невиконання комісійного зобов'язання.

9. Виходячи з того, що за договором комісії комісіонер зобов'язується за дорученням комітента вчинити один або кілька правочинів, а правочин — це дія, поняттям «послуга» охоплюється і вчинення правочинів.

10. Договір комісії — це двосторонній правочин, метою якого є вчинення у майбутньому інших правочинів.

11. Відмінність відносин із надання послуг, результат яких невіддільний від надання послуги і має нематеріалізований вираз, і відносин із виконання робіт, результат яких має ма-



теріалізовану форму, що і дає можливість на його відокремлення від самого процесу виконання роботи, впливає на вибір форми регулювання цих відносин і досягається за допомогою різного роду зобов'язань. У зобов'язаннях із надання послуг предметом є здійснення певної дії.

12. Відмінність відносин із надання послуг від відносин із виконання робіт виявляється: в особливості оплати послуг, в якості їх надання, у можливості замовника втручатися в діяльність послугодавця, в майновій відповідальності послугодавця.

13. Класифікація послуг на матеріальні і нематеріальні веде до змішування правових категорій «послуга» і «робота», які є самостійними об'єктами цивільних прав, але жодним чином не впливають на моделювання тих чи інших видів договорів на надання послуг.

14. Договір комісії віднесено до договорів про надання юридичних послуг. Юридичний характер послуг, які надає комісіонер комітентові, а саме вчинення правочинів, полягає в тому, що це призводить до виникнення, зміни, припинення правовідносин безпосередньо для комітента, а тому цей договір породжує зобов'язання з надання послуг юридичного характеру. Фактичні дії, хоча і сприяють досягненню мети договору комісії, мають допоміжне значення і не становлять предмета цього договору. Проте вони виступають умовою належного виконання договору і законодавець, врахувавши це, закріплює право комісіонера на плату за фактично вчинені дії на випадок розірвання або односторонньої відмови від договору комісії.

15. Виокремлення «чистих» послуг, а серед них послуг максимальних зусиль і послуг досягнення результату є уможливленим, бо послуга завжди спрямована на досягнення певного результату, а тому послугодавець повинен докладати максимальних зусиль для його досягнення. Останні — лише спосіб досягнення результату, який застосовується без будь-яких винятків при виконанні договорів різних типів і видів.

Проте, на відміну від договорів підрядного типу, в яких певним чином за допомогою системи розподілу ризиків невілюються наслідки недосягнення результату, в договорах про надання послуг продається не їх результат (ефект, правові наслідки), а дія, яка привела до бажаного результату.

16. Договір комісії має визначену в ЦК України спрямованість — надання послуг, результат яких не має матеріалізованого втілення. Але за цим договором надається специфічна юридична послуга, що і потребує спеціальних норм, які б враховували цю специфічність. Саме з огляду на це договір комісії віднесено до різновиду договору про надання послуг, що має самостійне врегулювання, хоча до нього за умови, що це не суперечитиме суті комісійного зобов'язання, можуть застосовуватися уніфіковані норми, які відтворюють вказану спрямованість.

17. Договір комісії орієнтований на загальну модель договору про надання послуг у його найбільш принципових ознаках, а саме оплатність, консенсуальність і двосторонність. До специфічності ж правового регулювання цього договору призводить обтяженість його особливими зв'язками учасників у межах внутрішніх і зовнішніх відносин, існування яких — характерна ознака цього договору, бо в ньому комісіонер виступає у відносинах із третіми особами від свого імені.

18. Договір комісії — двосторонній договір, але учасниками комісійного правовідношення як складної конструкції на рівні внутрішніх відносин виступають комітент і комісіонер, на рівні зовнішніх — комісіонер і третя особа. Зовнішні відносини завжди є розвитком внутрішніх, які є основними і виражають суть комісійного зобов'язання. Це підтверджується тим, що комісіонер діє самостійно в межах наданих повноважень, за рахунок комітента, здійснюючи діяльність в інтересах останнього. Відносини ж між комітентом і третьою особою виникають унаслідок переведення комісіонером на комітента прав вимоги або боргу за правочином, який породив зовнішні відносини.

19. Договір комісії — імперативно-оплатний договір, тобто договір, у якому стосовно обов'язку однієї сторони — комітента по оплаті послуг виконавця — комісіонера не зроблено ніяких застережень.

20. Договір комісії — один із тих договорів, за допомогою якого оформлюється посередництво, а саме зв'язок між двома або більше особами за допомогою третьої особи, хоча воно може знаходити свій вираз і в інших юридичних формах.

21. Договір комісії не належить ні до фідучіарних, ні до представницьких договорів.

22. Договір комісії відрізняється від таких договорів, як агентський договір, дилерський договір, договір купівлі-продажу та договір управління майном.

23. За предметом правового регулювання договір комісії відрізняється від інших договорів, зокрема, від договорів підрядного типу, хоча й має з останнім певні загальні риси. Так, якщо комісіонер не вчинив юридичних дій, то за певних умов йому доведеться відповідати за невиконання зобов'язання, у чому виявляється схожість між зазначеними договорами і відмінність договору комісії від загальної моделі договору про надання послуг.

24. Договір комісії відрізняється від договору купівлі-продажу тим, що якщо предметом останнього є передача майна у власність, то предметом договору комісії є тільки надання послуг шляхом укладення правочинів для такої передачі. До того ж, на відміну від продавця, комісіонер хоча й укладає правочини з купівлі-продажу, не виступає власником майна, бо ним залишається комітент. Останній стає і власником майна, яке придбане комісіонером за рахунок комітента.

25. Законодавством України укладення правочину «із самим собою» не передбачається, що суперечить моделі договору комісії. Якщо комісіонер, скориставшись дорученням комітента, придбає майно останнього для себе, або продасть останньому своє майно, не вчинюючи правочин із третьою особою, відбувається руйнація комісійного зобов'язання.

26. Виходячи з того, що предметом договору комісії є дії комісіонера із здійснення одного чи декількох правочинів, пропонуємо викласти:

частину 1 ст. 1012 ЦК України «Умови договору комісії» у такій редакції:

«Договір комісії може бути укладений на визначений строк або без визначеного строку, з визначенням або без визначення території його виконання, з умовою чи без умови щодо асортименту товарів, якщо останні є предметом правочину комісіонера з третьою особою»;

статтю 1028 ЦК України «Особливості окремих видів договору комісії» у такій редакції:

«Законом та іншими нормативно-правовими актами можуть бути встановлені особливості окремих видів договору комісії».

27. Договір комісії обслуговує підприємницьку діяльність з комісійної торгівлі непродовольчими товарами. Послуги з купівлі за таким договором не передбачені. Комісіонерами за цим договором можуть бути лише суб'єкти підприємницької діяльності, а комітентами — як фізичні, так і юридичні особи незалежно від зайняття ними підприємницькою діяльністю. Для цього договору еквівалентом письмової форми є квитанція, що являє собою типовий договір, у якому закріплені найважливіші умови та межі відносин між комітентом і комісіонером. Виконання ж договору супроводжується товарним ярликом (цінником), документом, що регламентує взаємовідносини комісіонера з третіми особами (покупцями).

28. Особливість договору комісії антикварних речей виявляється в особливому суб'єктному складі учасників зобов'язання, а також у тих обов'язках, що покладаються на комісіонера, який не тільки здійснює продаж антикварної речі, а перш за все здійснює підготовчі дії для цього продажу, зокрема, перевіряє антикварну річ на предмет можливості реалізації, проводить атрибуцію цієї речі, задовольняє пере-

важне право на придбання антикварних речей спеціальних організацій тощо.

29. Особливість комісійного продажу автомобілів, мотоциклів, тракторів та інших транспортних засобів, номерних агрегатів до них пов'язана з тим, що зазначене майно потребує спеціального обліку. На комісію від суб'єктів цивільного обороту (фізичних і юридичних осіб) приймаються транспортні засоби і номерні агрегати за наявності певних документів і з відміткою у свідоцтві про реєстрацію транспортного засобу (технічному паспорті) органу ДАІ про зняття з обліку. За відсутності свідоцтва про реєстрацію транспортного засобу (технічного паспорта) він на комісію прийматися не може. Для зазначеного договору еквівалентом письмової форми є акт технічного стану та оцінки транспортного засобу і номерного агрегату. Умови цього договору та його зміст визначаються сторонами на свій розсуд із урахуванням положень законодавства.

30. Особливістю комісійної торгівлі ювелірними виробами є те, що асортимент цих виробів регулює комісіонер з урахуванням кон'юнктури ринку. Ювелірні вироби як вітчизняного, так і іноземного виробництва приймаються на комісію тільки за наявності на них відбитків іменних виробників та відбитків державних пробірних клейм України. Для зазначеного договору еквівалентом письмової форми є квитанція, яка укладається у двох примірниках і підписується сторонами цього договору. Комісіонер за цим договором може здійснювати і додаткові послуги, зокрема, організовувати продаж супутніх товарів, гравірування виробів, дрібний ремонт, комплектування подарункових наборів із ювелірних виробів, що є у продажу, художнє оформлення їх упакування тощо.

31. Регулювання комісійної торгівлі продовольчими товарами, як і комісійної торгівлі непродовольчих товарів, закріплено в підзаконних нормативно-правових актах. До роздрібної торгівлі сільськогосподарська продукція може надходити на підставі різних договорів, включаючи і договір комісії.



Виробники сільськогосподарської продукції також мають змогу реалізувати її через товарні біржі за допомогою посередників — членів біржі шляхом укладення договору комісії. До біржових торгів допускаються сільськогосподарська продукція визначеного переліку стандартної якості, а також стандартні контракти на цю продукцію. Члени біржі (брокери) в інтересах клієнтів можуть укладати різні правочини: спотові, форвардні, ф'ючерсні, які підпорядковуються особливому порядку укладення.

32. Специфіка цінних паперів як об'єктів цивільних прав, що можуть бути предметом лише окремих видів договорів, дала змогу використовувати договір комісії для їх продажу, купівлі та міни.

33. Договір консигнації є різновидом договору комісії.

## РОЗДІЛ 2

### ЕЛЕМЕНТИ ДОГОВОРУ КОМІСІЇ

---

#### 2.1. Сторони договору комісії і порядок його укладення

У сучасній цивілістичній доктрині відсутній єдиний підхід до визначення того, що слід розуміти під елементами цивільно-правового договору. Але, розглядаючи цю категорію і як правочин, і як зобов'язальне правовідношення, усі правники беззаперечно відносять до його основних елементів суб'єктів [106, с. 199; 120, с. 12–16; 115, с. 89].

Суб'єктами договору комісії, як і будь-якого іншого договору про надання послуг, є споживач (замовник) послуги, який за цим договором має назву комітент, і виконавець цієї послуги — комісіонер. Характеризуючи договір комісії як двосторонній договір, а також досліджуючи окремі види цього договору, ми вже приділили певну увагу його суб'єктному складу. Тому відмітимо тільки, що ЦК України (ст. 1011) не передбачає ніяких обмежень щодо суб'єктного складу зазначеного договору, а це означає, що, за загальним правилом, і комітентом, і комісіонером може бути як фізична, так і юридична особа, незважаючи на те, чи є вони суб'єктами підприємницької діяльності. Проте це правило діє, якщо інше не передбачено спеціальним законодавством. Так, комісіонерами в договорах комісійної торгівлі непродовольчими товарами виступають виключно суб'єкти підприємницької діяльності, а комітентами — фізичні особи — власники майна і юридичні особи, якими ними можуть і не бути. Так, за рішенням органів місцевого самоврядування відповідні юридичні особи, не будучи власником такого майна, передають на комісію конфісковане, безгосподарне майно і таке, що перейшло у спадщину державі, або вилучене у громадян для відшкоду-

вання заподіяної шкоди на виконання вироків і рішень судів. За рішенням зазначених органів юридичні особи можуть передавати на комісію залишки товарно-матеріальних цінностей, які можуть бути реалізовані населенню, крім тих, що заборонені законом.

Відповідно до Правил комісійної торгівлі ювелірними виробами з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння комісіонером може бути виключно суб'єкт підприємницької діяльності, який має ліцензію на здійснення такої діяльності, видану Міністерством фінансів України, а комітентом — як фізична особа, включаючи і фізичну особу-підприємця, так і юридична особа.

Професійна діяльність з торгівлі цінними паперами на фондовому ринку, включаючи і брокерську діяльність, провадиться торговцями цінними паперами — господарськими товариствами, для яких операції з цінними паперами є виключним видом діяльності, а також банками.

Звідси, визначаючи правочин, який буде укладатися за дорученням комітента, слід керуватися, окрім положень ЦК України щодо договору комісії, ще й спеціальним законодавством, яке регулює відповідні договірні відносини. Особливу увагу при цьому необхідно приділяти юридичній особі — комісіонеру, а саме враховувати обсяг правомочностей, яким конкретна юридична особа наділяється як учасник цивільного обороту. Юридична особа стає правосуб'єктною з моменту свого створення, що дає їй можливість набувати цивільних прав та обов'язків, але набуває вона їх зазвичай через свої органи (ч. 1 ст. 92 ЦК України). Вчинення правочину органом юридичної особи з перевищенням його повноважень не може створювати правових наслідків для особи, від імені якої він вчинений, тому це тягне за собою визнання правочину, в даному випадку договору комісії, недійсним за правилами статей 215–216 ЦК України. Як правильно зазначає М. І. Брагінський, отримане від комітента доручення не може розширити

правоздатність комісіонера до необхідних для здійснення відповідного правочину меж [70, с. 438].

На перший погляд, така постановка проблеми не є актуальною, бо на сьогодні правоздатність юридичних осіб вважається універсальною. ЦК України закріплює за останніми можливість мати такі ж цивільні права і обов'язки, як і фізична особа, окрім тих, які за своєю природою можуть належати лише людині (ч. 1 ст. 91), а це означає, що для юридичних осіб презюмується можливість здійснення будь-якої діяльності. Але це зовсім не означає, що будь-яка юридична особа може стати суб'єктом договору комісії. Так, якщо правочин, який буде укладати комісіонер за дорученням комітента, належить до сфери підприємницьких договорів, навряд чи у цій ролі може виступати непідприємницьке товариство або установа, які створюються для досягнення певної мети, а значить надання їм загальної (універсальної) правоздатності не узгоджується з цільовим характером їх діяльності. Проте і підприємницькі товариства, які займаються виключними видами підприємницької діяльності, наприклад, страховою, туристичною тощо, теж мають не універсальну, а спеціальну правоздатність, і виступ ними у ролі комісіонерів також не завжди може бути законним.

У контексті досліджуваної проблеми звертає на себе увагу і питання щодо того, чи можуть відокремлені (структурні) підрозділи юридичної особи, а саме філії і представництва, укладати договори комісії від свого імені? Вважаємо, що ні, враховуючи таке. Вказані структурні підрозділи не є юридичними особами, хоча мають і назву, і місцезнаходження, і свої органи, і навіть наділяються майном юридичної особи. Але, як правильно зазначається в літературі, це не свідчить, що у такий спосіб відбувається відокремлення майна юридичної особи і закріплення його за іншою організацією. Відсутність у філій і представництв цивільної правоздатності не дає можливості останнім стати учасниками цивільних правовідносин, а їх намагання діяти від свого імені позбавлені цивільно-правового

значення. Керівник філії або представництва, призначений юридичною особою, діє у межах виданої нею довіреності, завжди від імені і в інтересах останньої [248, с. 146].

Вищевикладене стосувалося такої сторони договору, як комісіонер. Але і комітент, даючи доручення комісіонеру, не може бажати отримати більше того, що він міг би отримати, якщо б вчинював правочин із контрагентом без посередника.

Таким чином, з огляду на принцип свободи договору (ст. 627 ЦК України) і майбутній комітент, і майбутній комісіонер є вільними в укладенні договору, виборі контрагента, визначенні умов договору, але з урахуванням вимог ЦК України, інших актів цивільного законодавства, звичаїв ділового обороту, вимог розумності та справедливості. Такий підхід є усталеним у доктрині цивільного права. Так, В. Тархов зазначає, що свобода договору — це свобода у виборі партнера за договором; свобода погодитися чи відмовитися від укладання договору; свобода визначити його зміст [228, с. 13]. М. М. Сібільов під свободою договору розуміє надану сторонам договору можливість обирати певну модель поведінки, запровадивши або внутрішнє регулювання (саморегулювання), або вибравши зовнішнє регулювання [209, с. 19–20]. Т. В. Боднар, розкриваючи зміст принципу свободи договору, зауважує, що в його межах суб'єкти цивільних відносин самостійно приймають рішення вступати чи не вступати в те або інше зобов'язання; обирають іншого суб'єкта (сторону) зобов'язання; визначають умови (елементи) зобов'язання як на стадії його виникнення, так і на подальших стадіях його існування, зокрема стадії виконання зобов'язання і його припинення [67, с. 39].

Втім абсолютної свободи договору бути не може, і у доктрині цивільного права необхідність обмеження свободи цивільно-правового договору є загальноновизнаною [153, с. 287–305]. Можна відмітити, що обмеження договірної свободи для договору комісії в кінцевому результаті зводиться до того, що його суб'єктний склад перебуває в залежності від



суб'єктного складу тих правочинів, які може укласти комісіонер на виконання доручення комітента. Звідси, укладаючи договір комісії, слід керуватися, окрім положень ЦК України щодо цього договору, ще й спеціальним законодавством, яке регулює відповідні договірні відносини.

З легального визначення договору випливає, що з метою його виконання комісіонер зобов'язується укласти правочин (правочини) з третьою особою, і передати його результат, який і є метою укладеного договору комісії, комітентові.

Укладаючи правочини з третіми особами, комісіонер виступає від власного імені, що презюмує наявність його власної волі, яка повинна збігатися із волевиявленням, але, безумовно, ця воля базується на волі комітента. Тут можна було б зробити висновок, що недоліки волі комітента перетворюють основний правочин у недійсний із передбаченими на цей випадок наслідками і відповідно тягнуть за собою неможливість виникнення договору між комісіонером і третьою особою. Втім така точка зору є спірною навіть для представницьких правочинів, де представник виступає від імені того, кого він представляє. Договір комісії не є представницьким правочином. Комісіонер виступає від власного імені, що презюмує наявність власної волі, яка повинна збігатися із його волевиявленням. Йдеться про два самотійних договори — договір комісії і договір із третьою особою, в кожному з яких комісіонер виступає стороною. У договорі, що укладає комісіонер, наявна воля як комісіонера, так і третьої особи. Визнання договору комісії недійсним не буде перешкодою для дійсності правочинів комісіонера із третіми особами, їх слід вважати укладеними з власної волі і в інтересах осіб, що вчинили правочин.

Таким чином, можна констатувати, що без вступу третьої особи у договірні зв'язки з комісіонером, хоча, хто буде цією третьою стороною, контрагенти при укладенні договору не визначають, неможливо не тільки виконання договору комісії, а й взагалі його існування як спеціальної правової форми, що

опосередковує надання послуг юридичного характеру на договірних засадах. Третя особа не виступає стороною договору комісії, вона тільки опосередковано бере участь у комісійному правовідношенні на стадії його виконання, а підставою для цього служить правочин, спрямований на досягнення мети договору комісії, що вчиняється між нею і комісіонером, в якому останній ідентифікує її тільки як сторону зазначеного правочину. Щодо комітента, то в межах укладеного договору комісії третя особа ідентифікується ним як особа, за безпосередньою участю якої комісіонер виконує свої обов'язки за договором. Вищезазначене і дає змогу кваліфікувати комісійне правовідношення як складне, що має зовнішню і внутрішній бік.

Проте аналіз судової практики свідчить, що судові інстанції в окремих випадках не завжди поділяють такий підхід. Прикладом може служити Постанова Вищого господарського суду України від 25 червня 2008 р. (№ справи 7/224/07)<sup>1</sup> на касаційну скаргу приватного підприємства «Редакційно-видавничий комплекс “Бердянськ діловий”» про скасування рішення господарського суду Запорізької області та постанови Запорізького апеляційного господарського суду про визнання недійсним договору комісії № 40/04 від 05.01.2004 р., укладеного позивачем із фізичною особою-підприємцем. Мотивація — сторони приховали під договором комісії вчинення правочину з інвестування.

В обґрунтування касаційної скарги позивач посилався на неповне з'ясування обставин, що мають значення для справи, і порушення норм процесуального права.

Колегія суддів постановила, що касаційна скарга не підлягає задоволенню, мотивуючи це, зокрема, тим, що комісіонер стає стороною у правочині з третьою особою, здобуває права та обов'язки для себе; між третьою особою та комісіонером існує самостійний договір, що регулюється відповідними нормами закону, залежно від характеру відносин із

---

<sup>1</sup> [www.court.gov.ua](http://www.court.gov.ua)

посиланням на ч. 2 ст. 1016 ЦК України. Висновок: клопотання позивача у справі про необхідність залучення до участі у справі як треті особи ТОВ «Компанія “Оріон”» та ТОВ «Мак-Хаус Донбас» є безпідставним. Відносини, що склалися між відповідачем та вказаними товариствами, є самостійними і жодним чином не впливають на правовідносини позивача та відповідача за договором комісії (виділено нами. — О. С.). Вважаємо, що погодитись із вищезазначеним не можна, бо комісійне правовідношення — складне за своєю побудовою правовідношення, а тому аналіз зовнішньої і внутрішньої його сторін, безумовно, має вирішальне значення для прийняття рішення по конкретній справі.

Комісійне правовідношення виникає шляхом укладення сторонами договору комісії. Традиційно укладення будь-якого цивільно-правового договору, включаючи і договір комісії, передбачає вчинення сторонами взаємних дій з розробки та узгодження його умов. Процес укладення договору можна охарактеризувати як сукупність і послідовність визначених законом дій учасників цивільних відносин щодо узгодження змісту договору та дотримання інших процедур, зокрема, з оформлення договору, якщо законом встановлена щодо нього певна форма.

Будь-який цивільно-правовий договір вважається укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних його умов (абз. 1 ч. 1 ст. 638 ЦК України). Саме з цього моменту договір набуває характеру юридичного факту, що тягне за собою виникнення договірних зобов'язань.

Ми підтримуємо точку зору тих авторів, які вважають, що слід розрізняти зміст договору і зміст договірних зобов'язань. Зміст договору становить сукупність узгоджених сторонами умов, у яких закріплено права та обов'язки контрагентів, а ті, у свою чергу, складають зміст договірних зобов'язань [97, с. 163]. Причому, як правильно зауважує О. В. Дзера, зміст зобов'язання розкривається через права та обов'язки його учасників, визначені умовами договору [119, с. 29]. Це по-

ложення знайшло своє закріплення і в ЦК України. Так, відповідно до ч. 1 ст. 628 останнього зміст договору становлять умови (пункти), визначені на розсуд сторін і погоджені ними, та умови, які є обов'язковими відповідно до актів цивільного законодавства. Істотними є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди (ч. 1 ст. 638 ЦК України). Це означає, що закон не дає загального для всіх договорів переліку істотних умов і вони визначаються направленістю окремих їх видів. Зазначені умови є стрижнем змісту договору, який дозволяє констатувати наявність або відсутність самого договору. Істотні умови є необхідними і достатніми для того, щоб договір вважався укладеним, породжував зобов'язальне правовідношення, а значить права та обов'язки сторін.

Крім істотних умов договору виділяють також умови звичайні і випадкові. Виключно доктринальний характер такого поділу має наслідком відсутність єдності у критеріях класифікації таких умов. Так, до звичайних умов відносять умови, які передбачені законом і набувають юридичної сили навіть у тому випадку, якщо вони і не були включені в договір. Випадкові — це умови, які узгоджені сторонами у відступ від загальних правил диспозитивних норм або з метою вирішення питань, які законом взагалі не врегульовані. Випадкові умови діють не автоматично, а лише при включенні їх до тексту договору і мають бути спеціально сформульовані сторонами. У доктрині виділяють також ініціативні умови, індивідуальні для кожного договору. В договорі комісії до таких можна віднести умови щодо домовленості про делькредере, щодо страхування майна, яке перебуває на комісії, дотримання сторонами комерційної таємниці один одного та ін. Проте усі умови, передбачені договором, є істотними, тільки з тією відмінністю, що одні такими стають на підставі обов'язкової імперативної норми; інші ж — у силу того, що сторона ско-

ристалася диспозитивною нормою; треті — у силу характеру відповідної договірної моделі; четверті — завдяки визнаній сторонами необхідності включення їх до договору. При укладенні конкретного договору комісії сторони можуть доповнювати та модифікувати умови договору.

Так, у договорі обов'язково має бути передбачений порядок повідомлення комітента про відступ від вказівок комітента за наявності форс-мажорних обставин (ч. 1 ст. 1017 ЦК України), а також зазначено, чи надає комітент комісіонеру-підприємцю право відступлення від вказівок комітента без попереднього запиту про це (ч. 2 ст. 1017 ЦК України).

Зокрема, відповідно до ЦК України сторони можуть укласти цей договір на визначений строк або без визначення такого строку. Строком дії договору комісії є період часу, протягом якого сторони зобов'язані здійснювати права та виконувати обов'язки за цим договором. Іншими словами, це тривалість у часі договірних зобов'язань з моменту виникнення до моменту припинення [219, с. 472]. Оскільки дії комісіонера не вичерпуються обов'язком вчинити лише правочин (поняття вчинення правочину буде розкрито нами далі), а комісіонер ще зобов'язаний надати звіт комітенту та передати йому все отримане за правочином, що також вимагає часу, то розрізняють загальний строк договору комісії і строк, протягом якого комісіонер повинен вчинити правочин. Природно, що строк дії договору більший від строку комісії.

Під час укладання договору контрагентам надається право накладати певні обмеження один на одного. Так, з метою захисту економічних інтересів комітента договір може бути укладено з визначенням території виконання його комісіонером (ч. 1 ст. 1012), причому межі «договірної території» мають бути визначені максимально точно — область, країна, населений пункт (місто, село), конкретна крамниця, ринок, кіоск, торговельний центр. А з метою захисту економічних інтересів комісіонера комітент може бути зобов'язаний утримуватися від укладення договору комісії з іншими особами (ч. 2 ст. 1012 ЦК).



Відповідно до ст. 1013 ЦК України сторони можуть визначати розмір та порядок оплати послуг комісіонера, включаючи винагороду у вигляді різниці або певної частини різниці між призначеною комітентом ціною та тією більш вигідною ціною, за якою комісіонер вчинить правочин. Як правило, комісійна винагорода визначається у вигляді відсотку від суми укладеного комісіонером правочину. Щодо договору комісійної торгівлі, то під ціною розуміють як ціну послуги комісіонера, так і ціну на товари, передані комісіонеру на реалізацію.

Сторони можуть передбачити й інші умови, серед яких слід окремо відзначити ті, які передбачають додаткові заходи впливу на недобросовісного контрагента за договором з метою стимулювання його до належного виконання зобов'язання. Такі спеціальні заходи майнового впливу називають видами (способами) забезпечення виконання зобов'язання. Вони як додаткові забезпечувальні заходи покликані стимулювати боржника до своєчасного та належного виконання зобов'язання шляхом встановлення невиконання чи неналежного виконання зобов'язання, що виникає з договору комісії. За чинним законодавством до них відносять: неустойки, поруку, гарантію, заставу, задаток і притримання речі. Причому, оскільки неустойка одночасно виступає одним із видів забезпечення виконання зобов'язання і формою цивільно-правової відповідальності, її забезпечувальна (гарантійна) функція проявляється з моменту укладення договору, забезпеченого нею. Включення до договору умови щодо стягнення неустойки у разі невиконання або неналежного виконання сторонами своїх обов'язків стимулює належну поведінку учасників договірних зобов'язань. Найчастіше сторони у договорі комісії передбачають застосування неустойки у вигляді пені, розмір якої обчислюється від суми простроченого платежу, наприклад, за не передані завчасно гроші комітенту за реалізоване майно, за не виплачену комісійну плату тощо.

Перелік забезпечувальних заходів не є вичерпним і сторони договору можуть самотійно встановити такий забезпечувальний механізм, який хоча і не передбачено чинним законодавством, але забезпечувальні особливості якого задовольняють їх. Так, для договору комісії це може бути укладення договору страхування майна, яке передано комітентом комісіонеру на комісію. Правочини щодо забезпечення виконання зобов'язання мають додатковий (акцесорний) характер щодо основного зобов'язання і обов'язково укладаються у письмовій формі.

Особливим способом забезпечення виконання комісійного зобов'язання виступає умова про делькредере. Договір комісії з умовою делькредере мовби нагадує договір поруки, за яким одна сторона (поручитель) зобов'язується перед кредитором іншої особи відповідати за невиконання нею свого зобов'язання у повному обсязі або в частині. Але за договором поруки у разі невиконання зобов'язання боржник і поручитель відповідають перед кредитором як солідарні боржники, а за договором комісії цього не відбувається, бо треті особи пов'язані зобов'язальними відносинами тільки з комісіонером і про існування комітента можуть не знати. Виходячи з цього, за звичайних умов комітент не може притягнути до відповідальності третіх осіб, з якими комісіонер вступив у договірні відносини, не будучи пов'язаним з ними договорами. Він має лише право вимагати від комісіонера відступлення права вимоги до цієї особи (ч. 4 ст. 1016 ЦК). За наявності ж умови делькредере комітент може вимагати від комісіонера виконання останнім своїх обов'язків, незважаючи на дії третьої сторони (ч. 3 ст. 1016 ЦК України).

Делькредере — особлива домовленість сторін за договором комісії, відповідно до якої комісіонер у разі невиконання або неналежного виконання зобов'язання третьою особою відповідає за це перед комітентом. Оскільки делькредере — додаткова умова договору комісії, то за це поручительство комітент повинен сплатити додаткову плату комісіонеру.

Погляди на правову сутність делькредере в науці цивільного права не є усталеними. Так, одні вчені зокрема К. Граве, вважають, що порука і делькредере відрізняються одна від одного [87, с. 310], другі ж вчені, а саме В. А. Краснокутський, Г. Ф. Шершеневич, вважають, що це тотожні поняття [143, с. 32; 258, с. 206], треті, зокрема М. І. Брагінський, відносять делькредере до правових конструкцій *sui generis* [70, с. 445].

Щодо інших засобів забезпечення виконання зобов'язання, то сторони можуть встановити договором комісії будь-який із названих вище, або ж і декілька з них одночасно.

Зазвичай укладення договору складається з двох стадій — оферти і акцепту. Під офертою розуміють пропозицію сторони комітента укласти договір. Це може знайти свій прояв як в усній, так і в письмовій формі, наприклад, у направленні листа-пропозиції майбутньому контрагенту. Оферта повинна виражати кінцевий намір вступити саме в даний, конкретний договір; бути адресованою певній особі — майбутньому контрагенту і містити усі істотні умови договору. Під акцептом розуміють безумовне прийняття пропозиції на укладення договору іншою стороною (ч. 2 ст. 638 ЦК України). На сьогодні закон допускає укладення сторонами попереднього договору, за яким сторони зобов'язуються у певний строк укласти в майбутньому основний договір комісії на умовах, встановлених попереднім договором. Попередній договір укладається у формі, встановленій для основного договору, а якщо форма основного договору не встановлена — у письмовій формі (ст. 635 ЦК України). У разі необґрунтованого ухилення від укладення договору винна сторона зобов'язана відшкодувати іншій стороні збитки, спричинені простроченням, якщо інше не встановлено попереднім договором або актами цивільного законодавства (ч. 2 ст. 635 ЦК України). Проте на практиці відносно досліджуваного договору ця можливість майже не використовується учасниками цивільного обороту, хіба що тільки при укладенні договору консигнації.

Аналіз норм глави 69 ЦК України свідчить, що спеціальне регулювання виникнення комісійних відносин вичерпується вказівкою щодо можливості укладення договору комісії на визначений строк або без визначення строку, із визначенням або без визначення території його виконання, з умовою чи без умови щодо асортименту товарів, які є предметом цього договору, щодо можливості зобов'язати комітента утримуватися від укладення договору комісії з іншими особами (частини 1 і 2 ст. 1012). А звідси інші питання договору, якщо вони не знайшли свого вирішення в спеціальному законодавстві, повинні вирішуватися на підставі загальних положень ЦК України щодо правочинів і договорів, на що вже зверталася увага у попередньому розділі роботи.

ЦК України не містить спеціальних правил відносно форми досліджуваного договору, але, укладаючи цей договір, слід виходити не тільки із загальних норм щодо форми правочинів та форми договору, встановлених ЦК України (статті 205–210), а й спеціального законодавства, що регулює окремі види договору комісії. Загальна норма, що закріплена в ЦК України, встановлює, що сторони мають право обирати форму на свій розсуд, якщо інше не встановлено законом (ч. 1 ст. 205). Звичайно договір комісії укладається у простій письмовій формі. Це цілком закономірно, адже він є складним, породжує зовнішні і внутрішні відносини і тому, для їх врегулювання необхідно зафіксувати умови договору. Такий договір може оформлятися як одним документом, який підписують сторони, так і накладною, квитанцією, товарним ярликом, приймальною квитанцією встановленої форми тощо. Так, відповідно до п. 2.8 Правил комісійної торгівлі ювелірними виробами з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння [29] при прийманні ювелірних виробів на комісію комісіонер виписує на кожну одиницю виробу квитанцію у двох примірниках і товарний ярлик. Перший примірник квитанції видається комітенту, другий (комітент-

ська картка) — залишається у комісіонера. Два примірники квитанції підписуються комітентом і комісіонером. Саме квитанція, підписана сторонами, є документом, яким комітент підтверджує: доручення на продаж ювелірного виробу; згоду щодо ціни, строку реалізації та умов уцінки ювелірного виробу; згоду на розмір плати, який визначається за домовленістю сторін. Товарний ярлик повинен мати той самий номер, що й квитанція. Згода комітента з умовами здавання ювелірних виробів на комісію підтверджується підписом комітента на двох примірниках квитанції. При незгоді комітента з цими умовами комісіонер має право відмовити в прийманні ювелірних виробів<sup>1</sup>.

Розуміння цивільного правовідношення, включаючи і комісійне, як певної статичної системи (конструкції), що складається з низки загальновизнаних елементів — суб'єктів, об'єкта, суб'єктивного цивільного права і правового (юридичного обов'язку) [106, с. 199], як правильно зауважує Т. В. Боднар, не дає повного уявлення про «закони» його розвитку, не дозволяє виявити динаміку здійснення суб'єктивних цивільних прав і виконання правових обов'язків [67, с. 20]. Б. Б. Черепахин із цього приводу зазначав, що за час своєї дії правовідношення може зазнати тих чи інших змін як у змісті, так і в суб'єктному складі, зберігаючи свої риси, продовжуючи існувати у зміненому вигляді [252, с. 310]. Тому розглянемо питання відносно того, чи змінюється суб'єктний склад комісійного правовідношення у разі, якщо комісіонер скористався своїм правом на укладення договору субкомісії. У даному випадку йдеться про нормативні передумови руху комісійного правовідношення [142, с. 5].

Як вже зазначалося, договір комісії не належить до особисто-довірчих договорів, а тому закон з метою виконання комісійного зобов'язання надав право комісіонеру за згодою комітента укладати договір субкомісії з третьою особою

---

<sup>1</sup> Докладніше про форму окремих видів договору див. п. 1.2 цього дослідження.



(субкомісіонером). Таким чином, комісіонеру надається право відступити від принципу особистого виконання свого обов'язку за основним договором комісії<sup>1</sup>. Незважаючи на те, що термін «особисте виконання», як правило, пов'язується з діяльністю фізичних осіб, це повною мірою стосується і суб'єктів підприємницької діяльності. Особисте виконання пов'язане з особистою довірою до комісіонера, враховуючи його досвід, професіоналізм, репутацію, тобто ділові та моральні якості. Але договір субкомісії не належить до тих договорів, у яких зобов'язання виконуються третьою особою, бо субкомісіонер не виконує зобов'язання безпосередньо кредитору основного договору. Відносини між комісіонером і субкомісіонером будуються за тими ж принципами, що і відносини між комітентом і комісіонером, за деяким винятком, про що зазначатиметься далі.

Аналіз положень ст. 1015 ЦК України свідчить, що згода на укладення комісіонером договору субкомісії може бути або досягнута сторонами при укладенні договору комісії, що потягне виникнення у комісіонера так званого секундарного права, або досягнута ними пізніше, а саме на стадії виконання комісійного зобов'язання<sup>2</sup>. Проте, як бути, якщо в договорі існує заборона на укладення договору субкомісії, а комісіонер скористається правом, наданим йому ч. 2 ст. 1015 ЦК України, і, якщо цього будуть вимагати інтереси комітента, укладе договір субкомісії, незважаючи на заборону? Для відповіді на це запитання порівняємо положення ч. 2 ст. 1015 ЦК України з положеннями ст. 1017 ЦК України, яка регулює питання, пов'язані з відступом комісіонера від вказівок комітента, і відповідно до якої незалежно від того, чи була отримана попередня згода комітента на це, чи ні, комісіонер повинен повідомити відносно цього комітента. Щодо комітента,

---

<sup>1</sup> У цьому питанні ми поділяємо думку М. І. Брагінського [70, 440].

<sup>2</sup> Ми підтримуємо точку зору тих правників, які вважають, що динаміка договірного зобов'язання може мати різні за тривалістю стадії [67, с. 23].

то йому надано право за певних обставин відмовитися від прийняття виконання цього договору.

У широкому розумінні заборона комітента на укладення договору субкомісії — це та ж його вказівка. Таким чином, можна стверджувати, що фактично до врегулювання питань, пов'язаних із виконанням вказівок комітента, застосовується різний підхід, що не можна вважати правильним. До того ж укладення договору субкомісії, як і його здійснення, потребує певного часу, якого у контрагентів немає, бо йдеться, скоріш за все, про певні форс-мажорні обставини, що пов'язані із захистом інтересів комітента, який, сподіваючись, що виконується договір комісії, не буде навіть здогадуватися, що комісіонер нехтує його вказівкою про недопустимість укладення договору субкомісії. І ще одне, якщо комітент не давав згоди на укладення договору субкомісії, яким чином буде діяти заборона відносно вступу його у відносини з субкомісіонером без згоди комісіонера (ч. 3 ст. 1015 ЦК України)? На наш погляд, усі ці питання пов'язані і мають вирішуватися під одним кутом зору, як, до речі, це передбачено в ЦК РФ.

У зв'язку з вищевикладеним, вважаємо недоцільним збереження права комісіонера на укладення договору субкомісії без згоди комітента і пропонуємо: виключити ч. 2 із ст. 1015 ЦК України, виклавши п. 1 ч. 1 цієї статті у такій редакції:

«Якщо інше не передбачено договором комісії, комісіонер має право з метою виконання комісійного доручення<sup>1</sup> укласти договір субкомісії з третьою особою (субкомісіонером), залишаючись відповідальним за дії комісіонера перед комітентом».

Частина 3 цієї статті вважати ч. 2.

Питання щодо доцільності існування ч. 2 ст. 1015 ЦК України вже підіймалося у науковій літературі. Так, Р. В. Колосов пропонував доповнити ч. 2 ст. 1015 ЦК України роз'ясненням, що ж слід розуміти під випадками, які дають право укласти комісіонеру договір субкомісії без згоди комі-

---

<sup>1</sup> Щодо заміни словосполучення «виконання договору комісії» на «виконання комісійного доручення» дивись п. 2.3 цієї роботи.

тента [130]. Але навіть таке доповнення навряд чи покращить ситуацію, бо перелік таких випадків буде, безумовно, невичерпним, оскільки фактично йдеться про оціночні поняття, що дасть можливість комісіонеру на свій розсуд оцінювати ту чи іншу ситуацію, як можливість реалізувати своє право, а це, як наслідок, потягне за собою послаблення реального захисту сторін комісійного зобов'язання.

У літературі існує точка зору, що договір субкомісії фактично стає новим договором комісії і на нього поширюються умови основного договору комісії [135, с. 810]. Але навряд чи з цим можна погодитися хоча б тому, що за договором субкомісії комісіонер не набуває щодо субкомісіонера всіх прав та обов'язків комітента. Так, по-перше, майно, яке буде придбане субкомісіонером, стає власністю комітента, а не комісіонера (ст. 1018 ЦК України). По-друге, хоча це і не передбачено у конкретній нормі, але із тлумачення самої суті договору субкомісії, а також ч. 1 ст. 1016 ЦК України майно, яке передається комісіонером субкомісіонеру, залишається у власності комітента, якщо свого часу воно було передано комітентом комісіонеру для виконання правочину з третьою особою. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне до ст. 1018 ЦК України внести відповідні зміни, виклавши її у такій редакції: «Майно, яке поступило від комітента до комісіонера, або придбане останнім за рахунок комітента, є власністю комітента». По-третє, якщо субкомісіонер вчинить правочин на умовах, більш вигідних, ніж ті, що були визначені комісіонером (комітентом), додатково одержана вигода буде належати комітентові за основним договором (ч. 2 ст. 1014 ЦК України), а не комісіонеру.

Як впливає із закону, комісіонер за договором субкомісії залишається відповідальним перед комітентом за дії субкомісіонера (ч. 1 ст. 1015). Таким чином, якщо порівняти права і обов'язки третьої особи в основному договорі комісії з правами і обов'язками субкомісіонера у договорі субкомісії, то неважко дійти висновку, що вони різняться у

відповідальності за невиконання договору або неналежне його виконання. Так, за основним договором комісії, хоча комісіонер і відповідає за дійсність правочину, який укладається ним із третьою особою, він, за винятком випадків, передбачених законом, не відповідає перед комітентом за невиконання цього правочину третьою особою, бо не приймає на себе обов'язок з виконання цього правочину. Комісіонер буде нести відповідальність перед комітентом, або якщо необачно вибере третю особу, або, якщо спеціально поручиться за виконання зобов'язання цією особою (делькредере) (ч. 3 ст. 1016 ЦК України), на чому ми зупинимося докладніше у розд. 3 цієї роботи.

Навпаки, комісіонер у договорі субкомісії є відповідальним перед комітентом за дії субкомісіонера (ч. 1 ст. 1015 ЦК України). Таким чином, логічним є висновок, що на відміну від субкомісіонера третя особа самостійно відповідає перед комітентом за неналежне виконання або невиконання своїх зобов'язань за правочином, укладеним нею з комісіонером. Але хто і за наявності яких умов може позиватися до неї у цьому випадку? Безумовно, комітент, але він зможе це зробити, якщо комісіонер негайно його повідомить про ці обставини, збере і забезпечить необхідні докази. Комітент має право вимагати від комісіонера відступлення права вимоги до цієї особи (ч. 4 ст. 1016 ЦК України). Виконання комісіонером своїх обов'язків за договором припиняє комісійне правовідношення. Таким чином, пред'явити позов до третьої особи комітент зможе реалізувавши своє право на відступлення комісіонером йому вимоги до третьої особи. Це право випливає з договору комісії, а самий зміст вимог — із правочину, вчиненого комісіонером із третьою особою. У комітента з третьою особою виникає правовідношення, яке вже не охоплюється комісійним правовідношенням.

Щодо комітента, то з метою охорони інтересів комісіонера він, як вже вказувалося, не має права без згоди комісіонера вступати у відносини із субкомісіонером.

Виходячи з вищезазначеного, вважаємо, що укладення договору субкомісії не тягне за собою зміну суб'єктного складу договору комісії. Договір субкомісії — це пов'язаний із договором комісії договір, за яким комісіонер набуває щодо субкомісіонера права та обов'язки комітента, за деякими винятками, залишаючись відповідальним перед комітентом за дії субкомісіонера.

## 2.2. Предмет договору комісії

Наступним елементом зобов'язального комісійного правовідношення виступає об'єкт, під яким розуміють те, на що дане правовідношення спрямоване і здійснює певний вплив. Як суспільний зв'язок між людьми, який встановлюється в результаті їх взаємодії, цивільне правовідношення може впливати тільки на поведінку людини. Тому як об'єкт цивільного правовідношення, а значить і комісійного, виступає поведінка його суб'єктів, яка направлена на різного роду матеріальні і нематеріальні блага. В юридичній літературі вказана поведінка ще називається юридичним об'єктом зобов'язання [119, с. 11]. У комісійному правовідношенні під юридичним об'єктом слід розуміти надання комісіонером послуг комітентові по вчиненню правочинів, спрямованих на досягнення певної мети. При цьому ми поділяємо точку зору А. В. Єгорова, що поняття «об'єкт зобов'язання» — це широке поняття, яке має значення тільки для договору-правовідношення, а поняття «предмет договору» працює тільки для договору-правочину, причому мова в цьому контексті може йти як про юридичний об'єкт предмета договору, так і про його матеріальний об'єкт [115, с. 90].

Про матеріальний об'єкт договору комісії згадують лише тоді, коли правочини, які вчинені за цим договором, передбачають перехід права власності на майно (договір купівлі-продажу, поставки тощо). Таким матеріальним об'єктом ви-



ступають як речі, що індивідуально визначені, так і речі, визначені родовими ознаками. Матеріальний об'єкт договору комісії часто з'ясовують через поняття «товар». Під товаром розуміють продукт праці, виготовлений для продажу [215, с. 1338]. Вважається, що коли йдеться про товар у широкому розумінні, то під цим поняттям розуміють усе, що здатне бути об'єктом торговельних угод, відповідно не тільки рухомі і нерухомі речі, а й цінні папери. У вузькому значенні під товаром розуміють матеріальні об'єкти торговельних угод, на противагу іншим об'єктам, таким як цінні папери [262, с. 35]. Найбільш визначеним і повним вважається визначення товару, що дається в Єдиному Торговельному кодексі США, у п. 1 ст. 2-105 якого зазначено: товар — це всі речі (включаючи спеціально виготовлені), які є рухомими на момент їх індивідуалізації, для даного договору продажу, за винятком грошей, якими повинна бути сплачена покупна ціна, цінних паперів і прав вимоги [115, с. 59]. Товар у такому розумінні, як вже зазначалося раніше, можна вважати матеріальним об'єктом договору комісійної торгівлі.

Оскільки комісія — це двосторонній договір, то досягнення його результату відбувається шляхом зустрічних дій комітента і комісiонера, сукупність яких і становить юридичний об'єкт цього договору, а кінцевою метою їх виступає вчинення правочину (правочинів).

Усталеним є погляд, що предметом договору комісії є ті правочини, які здійснюються комісiонером за дорученням комітента. Такої точки зору дотримуються Є. О. Суханов [96, с. 100], М. І. Брагінський [70, с. 423], Д. І. Степанов [224]. Проте існують інші погляди на цю проблему. Свого часу вчені харківської школи цивілістики вказували, що предмет договору комісії полягає в тому корисному ефекті, який забезпечує для комітента комісiонер шляхом вчинення правочину з третьою особою [218, с. 146], а Т. А. Тархов розумів під предметом цього договору різні речі, що не вилучені з цивільного обороту [228, с. 321]. Зазначені погляди небезпідставно

заснавали критики в літературі, бо перша з наведених точок зору руйнує межу між договором доручення і комісією, а друга — між комісією і тим правочином, який укладається на виконання цього договору [212, с. 23]. Більш виваженою слід вважати точку зору В. А. Белова який, враховуючи те, що цінність будь-якого правочину — це результат, який у даному випадку може бути тільки нематеріальним (права і обов'язки), вважає, що предметом цього договору є не тільки правочин, а і його нематеріальний юридичний результат — суб'єктивні цивільні права і юридичні обов'язки [60, с. 291]. Вважаємо, що предметом договору комісії можуть бути виключно правочини, які спрямовані на встановлення зобов'язальних правовідносин, що буде доведено далі.

На практиці непоодинокими є випадки, коли як предмет договору комісії розглядаються також і зобов'язальні права. Так, М. Кратенко наводить приклад із судової практики Вищого арбітражного суду РФ (далі — ВАС РФ) по справі, в якій набуття адвокатом спірних прав було оформлено договором комісії, а комісійною винагородою виступала частина отриманої дебіторської заборгованості, яка належала клієнтові цього адвоката. З цього приводу ВАС РФ зазначив, що предметом договору комісії не може бути отримання заборгованості, а тому спірний договір по суті прикрив відступлення вимоги [145, с. 381].

Аналіз норм ЦК України щодо договору комісії дає змогу дійти таких висновків:

по-перше, предметом цього договору можуть бути лише юридичні дії, а саме правочини, хоча на комісіонера можуть покладатися обов'язки по вчиненню фактичних дій, які мають додатковий до виконання юридичних дій характер, наприклад, здійснення реклами товарів або послуг комітента, пошук контрагентів тощо;

по-друге, правочин (правочини), який вчинятиме комісіонер із третьою особою, — це виключно двосторонній правочин, оскільки у третьої особи за цим правочином виникають

не тільки права, а й зустрічні обов'язки, про що свідчить норма, відповідно до якої при невиконанні третьою особою цих обов'язків, а відтак неможливості для комісiонера передати результат цього правочину комітентові, останній вправі з дотриманням правил про уступку вимоги отримати права за цим правочином (ч. 4 ст. 1016 ЦК України). В односторонньому правочині, де воля виявляється лише однією стороною, остання, зазвичай, і зобов'язується цим договором. І хоча односторонній правочин може створювати обов'язки і для інших осіб, але відбувається це лише у випадках, встановлених законом або за домовленістю з цими особами (ч. 3 ст. 202 ЦК України), чого не можна сказати про договір комісії. Таким чином, оскільки за одностороннім правочином ніяких прав, які можливо передати комітентові, комісiонер не отримує, односторонні правочини не можуть бути предметом договору комісії;

по-третє, логічно, що це не можуть бути правочини, укладення яких потребує особистої участі комітента, наприклад, договір довічного утримання, договір авторського замовлення, договір надання медичних або освітянських послуг тощо. До речі, такий підхід є усталеним у доктрині цивільного права. На це вказували у своїх працях ще Г. Ф. Шершеневич [262, с. 203–204], А. Г. Гусаков [102, с. 123–124], а також автори коментаря до проекту Цивільного уложення, які хоча і виходили з того, що предметом комісії можуть бути будь-які правочини, що зустрічаються в побуті, але вводили ознаку, що виконання такого правочину не потребує безпосередньої участі особи, яка дала доручення [8, с. 690], тобто він може бути виконаний комісiонером без участі комітента;

по-четверте, це можуть бути тільки оплатні правочини, бо якщо б йшлося про вчинення безоплатних правочинів, то наряд чи доцільним було б вводити такі норми, як виконання доручення на найбільш вигідних для комітента умовах; передача комісiонером комітентові всього одержаного за договором. Окрім цього, якщо укладається безоплатний правочин,

то, як правильно зазначає А. В. Єгоров, він знаходиться за межами контролю з боку комісіонера і цілком залежить від третьої особи, що не відповідає регулюванню, яке обрав законодавець для комісійної договірної моделі [115, с. 101]. Проте М. І. Брагінський вважає, що комісіонер може вчиняти з третьою особою і безоплатні правочини, якщо цього бажає комітент [69, с. 775], хоча не обґрунтовує цей висновок;

по-п'яте, це можуть бути виключно правочини, які спрямовані на встановлення зобов'язальних правовідносин, про що свідчить аналіз положень гл. 69 ЦК України, а саме ч. 4 ст. 1016 ЦК України, відповідно до якої комітент у разі порушення третьою особою договору має право вимагати від комісіонера відступлення права вимоги до цієї особи, а комісіонер відступити це право, що є характерним виключно для зобов'язального правовідношення, тобто правовідношення, за яким одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послуги, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку (ч. 1 ст. 509 ЦК України).

Йдеться про правочини, метою яких є встановлення зобов'язальних правовідносин. Ними, як правильно зазначає А. В. Єгоров, не можуть бути правочини, які направлені на зміну або припинення вже існуючого зобов'язання (зобов'язання між комітентом і третьою особою. — *О. С.*) [115, с. 103]. Це пояснюється тим, що змінити умови договірною зобов'язання (п. 2 ст. 611; ч. 3 ст. 651 ЦК України), як, до речі, і припинити його (п. 1 ст. 611; ст. 651 ЦК України), можуть тільки сторони цього зобов'язання, забезпечуючи самозахист суб'єктивних цивільних прав від їх порушення, хоча не виключається, що у такий спосіб можна здійснити і охорону цивільного права [67, с. 71];

ЦК України, як, до речі, і ЦК РФ, на сьогодні не встановлює переліку правочинів, вчинення яких допускається за договором комісії, що є традиційним, хоча законодавство, наприклад,

таких країн, як Швейцарія (Закон про зобов'язання), Польська Республіка встановлює, що це можуть бути договори купівлі-продажу [114, с. 107–108], а Німецьке торгове уложення (параграф 383) навіть розглядає комісію як різновид договору купівлі-продажу [2].

У доктрині цивільного права така позиція законодавця приводила і приводить до неоднакового сприйняття цієї проблеми, хоча і сьогодні зустрічаються роботи, в яких автори взагалі не торкаються цього питання [243, с. 631–635] або наполягають на можливості вчинення комісіонером певного виду правочинів, які не заборонені законом [269, с. 226; 222, с. 289; 221, с. 320].

Традиційно точки зору з цієї проблеми є протилежними. Умовно їх можна поділити на такі: перша — прагматична, яка базується виключно на історичному розвитку комісійних відносин і практиці застосування договору комісії, друга — більш лояльна, яка допускає застосування цієї моделі не тільки до укладення такого договору, як купівля-продаж. Прихильники першої точки зору, зокрема В. А. Краснокутський, А. Шахназаров, а пізніше і О. С. Іоффе відносили до договорів, які укладаються на виконання договору комісії, договори купівлі-продажу [143, с. 17; 259, с. 83–85; 120, с. 528]. Причому, якщо В. А. Краснокутський жорстко відстоював свій погляд, то інші вчені були менш категоричними, а деякі навіть змінювали свої погляди щодо цього питання від більш лояльного до жорсткого. Так, якщо до введення в дію ЦК РФ Є. О. Суханов вважав, що це можуть бути будь-які правочини, а не тільки ті, що обмежені рамками торговельного обороту, хоча більшість норм ЦК РРФСР зорієнтовані саме на нього [220, с. 324], то вже після кодифікації цивільного законодавства з прийняттям ЦК РФ вчений змінив свою думку, вважаючи, що за допомогою договору комісії здійснюються правочини з оплатної реалізації майна, що не належить відчужувачу [136, с. 227], таким чином фактично обмеживши договір комісії договором купівлі-продажу.



Ми підтримуємо точку зору тих правників, зокрема А. В. Єгорова, які вважають, що коло правочинів, які вчиняє комісіонер з третьою особою на виконання договору комісії, безумовно, має бути обмеженим [115, с. 110], але це зовсім не свідчить про введення вичерпного переліку таких договорів, чого, на наш погляд, зробити неможливо<sup>1</sup>, тим більше що законодавство базується на одному з принципів — принципі свободи договору (статті 6, 627 ЦК України), відповідно до якого сторони можуть укласти договір, який не передбачений актами цивільного законодавства, але відповідає загальним засадам цивільного законодавства. Тому, укладаючи договір комісії, перш за все слід керуватися тими ознаками правочинів, про які йшлося вище, а саме такі правочин повинні виконуватися комісіонером без участі комітента, а їх наслідки можуть бути у разі необхідності перенесені на комітента, у зв'язку з чим за цим договором не може відбуватися відчуження майнових (зобов'язальних) прав; по-друге, слід розглядати не стільки ймовірність укладення того чи іншого правочину, вчинення якого доручається комісіонеру, скільки предмет і зміст цього правочину, оскільки комісіонеру доручається вчинення не абстрактного правочину, наприклад купівлі-продажу, а правочину купівлі-продажу певного товару.

Предмет правочину на виконання комісійного доручення дозволяє індивідуалізувати цей правочин, встановити його правову природу. Так, якщо предметом договору комісії є укладення комісіонером договору купівлі-продажу, умови про майно та ціну, за якою воно продається, — істотні умови договору комісії відповідно до ч. 3 ст. 1012 ЦК України і мають бути визначені в ньому. Таким чином, законодавець пов'язує

---

<sup>1</sup> Нагадаємо, що тільки ЦК УРСР 1922 р. містив приблизний перелік правочинів, що могли укладатися за допомогою договору комісії комісіонером із третіми особами, до яких належали купівля-продаж товарів, цінних паперів та іншого майна, страхування майна та вантажів, перевезення вантажів, отримання та відправлення платежів та ін. (ст. 275<sup>1</sup>).

юридичний об'єкт (вчинення правочинів) договору комісії з матеріальним об'єктом (майном) цього правочину.

Втім, яке майно може виступати предметом такого правочину? Безумовно, це може бути рухоме майно<sup>1</sup>, тобто речі як індивідуально визначені, так і ті, що визначені родовими ознаками. Індивідуально визначені речі виступають матеріальним предметом договору комісії, що укладається, як правило, комітентами — фізичними особами. Договори комісії для реалізації речей, визначених родовими ознаками, найчастіше укладають комітенти — суб'єкти підприємницької діяльності.

Умови про майно щодо речей, визначених родовими ознаками, перш за все стосуються конкретних характеристик і пов'язані з поняттям асортименту. Під асортиментом розуміють товар за окремими групами та їх співвідношення. Розгорнутий асортимент деталізує товар за кожною окремою групою, включаючи характеристику за артикулами, фасонами, розмірами тощо, сторони можуть погоджувати додатково, про що зазначається в договорі. Додаткове погодження номенклатури може бути пов'язане із строком і визначається на основі замовлення, що передує передачі кожної партії товару. В будь-якому випадку комісіонеру має бути надана можливість озна-

---

<sup>1</sup> У даному випадку ми поділяємо точку зору на річ як на предмет матеріального світу на відміну від тих правників, які вважають річ дуже широким поняттям, відносячи до останніх і бездокументарні цінні папери [168], і підприємства як майнові комплекси, і навіть частку учасника в господарському товаристві [101, с. 84]. Вважаємо, що закон розглядає підприємство не як річ, а як особливий вид майна, що отримав назву – єдиний майновий комплекс, який використовується для здійснення підприємницької діяльності (ч. 1 ст. 191 ЦК України). Що ж до частки учасника в господарському товаристві і бездокументарних цінних паперів, то це – майнові права, які не можуть бути предметом договору комісії. Підтвердженням цьому служить і ст. 1019 ЦК України, відповідно до якої комісіонер має право для забезпечення своїх вимог за договором комісії притримати річ, яка має бути передана комітентові. Таким чином, про майнові права взагалі тут не йдеться. На сьогодні така точка зору поділяється більшістю правників [115, с. 124–125].

йомитися з характеристиками товару та виявити свою згоду або відмовитися від окремих одиниць товару. Дотримання в договорі комісії погодженого асортименту — важлива умова, оскільки від цього залежать не тільки строки, а й виконання самого комісійного доручення.

Розглянемо докладніше питання щодо можливості укладення за цим договором договору купівлі-продажу нерухомості.

Цивільне законодавство України слідує німецьким традиціям, згідно з якими до нерухомості належать земля та інше майно, яке міцно пов'язане із нею [90, с. 222]. Аналізуючи легальне визначення нерухомості, можна дійти висновку, що тільки ті об'єкти цивільних прав, які мають безпосередній зв'язок із землею і не можуть переміщатися у просторі, належать до нерухомості. У доктрині цивільного права найбільш поширеним поділом нерухомого майна вважається поділ його на такі дві групи: нерухомі речі за своєю природою і нерухомі речі за законом. Усі об'єкти нерухомості зароджуються, як визнається в правовій науці, в тенетах публічного права, і саме тому перше включення нерухомого майна до кола об'єктів права незмінно супроводжується державною реєстрацією. У подальшому участь нерухомості в обороті, як найбільш цінного об'єкта для держави, супроводжується здійсненням контролю з боку останньої за цим процесом.

Саме тим, що нерухомість має найбільшу економічну та суспільну цінність і, на відміну від рухомого майна, може не виявляти наочного зв'язку із суб'єктом права власності на неї, у більшості правових систем світу історично склалася і набула правового закріплення система зміцнення речових прав на нерухомість, яка включає вимогу щодо обов'язкової реєстрації встановлення та переходу усіх речових прав й обмежень на нерухомість. Правочини відносно нерухомості обов'язково мають укладатися у письмовій формі, нотаріально посвідчуватися і реєструватися у спеціальному публічному реєстрі — поземельній книзі або іншому реєстрі земельних ділянок та споруд. Убачається, що така форма гласності є за-

собом забезпечення інтересів покупців, заставодержателів, наймачів тощо, а також реальності прав, що набуваються цими особами [90, с. 202].

Хоча кожна національна система зміцнення речових прав на нерухомість має свої особливості, єдність мети, що має кожна з них, забезпечує схожість і у правилах цих систем, зокрема закріпленням положень про обов'язкову реєстрацію правочинів із нерухомістю, визначенню моменту переходу прав на неї, а найголовніше надають характеру абсолютної достовірності реєстраційним записам у різних країнах.

Для законодавства України теж є характерною вимога щодо обов'язкової державної реєстрації встановлення та переходу усіх речових прав та обмежень на нерухомість (ч. 1 ст. 182 ЦК України). На розвиток цього положення Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» [23] (далі — Закон) закріпив норму, відповідно до якої речове право на нерухомість чи його обмеження набувається з моменту внесення цього права до Державного реєстру прав на нерухоме майно та їх обмежень (далі — Державний реєстр прав) (ч. 4 ст. 3 Закону). Тільки з моменту державної реєстрації речового права на нерухомість остання набуває властивостей об'єкта цивільних прав, стає оборотоздатною. Зареєстровані речові права та їх обмеження мають пріоритет над незареєстрованими у разі спору щодо нерухомого майна.

Таким чином, державна реєстрація — це правоустановчий акт публічної влади, який підтверджує існування права на нерухому річ, фіксує динаміку правового становища цієї речі з метою забезпечення її законного, відкритого та надійного цивільного обороту. Проте в елементарному вигляді державна реєстрація нерухомого майна та правочинів із ним зводиться до індивідуалізації об'єкта нерухомості (найбільш чітко така індивідуалізація виражається в присвоєнні кожному об'єкту кадастрового номера) та відображенні юридичної долі цього об'єкта.

Екстраполюючи вищенаведене на можливість укладення комісіонером правочинів щодо нерухомості, як це було, зокрема за матеріалами справ, розглянутих Господарським судом Київської області 29 вересня 2008 р.<sup>1</sup> та від 1 грудня 2008 р.<sup>2</sup>, слід зазначити, що чинне законодавство не дає відповіді на запитання, як має відбуватися реєстрація прав на нерухомість, що набувається або продається комісіонером за дорученням комітента. Одразу ж слід зазначити, що в дореволюційній доктрині питання продажу або купівлі нерухомості за цим договором взагалі не виникало, бо нерухомість не визнавалася товаром, а звідси і правочини з нею не охоплювалися торговим оборотом. У сучасній науковій літературі ця проблема не досліджується, за винятком російського вченого А. В. Єгорова, який, підбиваючи підсумок своїм міркуванням з цього приводу, засвідчує, що історичного підґрунтя під розповсюдженням у російському обороті використання комісійної моделі при набутті/реалізації нерухомості не спостерігається [115, с. 123], тобто фактично дає негативну відповідь на поставлене запитання.

Спробуємо змодельювати шляхи вирішення цієї проблеми на прикладі укладення комісіонером із третьою особою договору купівлі-продажу нерухомості. Перший шлях: зареєструвати придбану нерухомість за комісіонером, а потім, керуючись тим, що майно, придбане ним за рахунок комітента, — власність останнього (ст. 1018 ЦК України), перереєструвати її на комітента. Але тільки на перший погляд такий шлях не викликає ніяких непорозумінь, бо реєстрація нерухомості за комісіонером має неабиякі наслідки, адже останній юридично визнається власником цієї нерухомості, а це суперечить зазначеній вище ст. 1018 ЦК України і тягне за собою суттєві зміни у внутрішніх відносинах, що виникають у струк-

---

<sup>1</sup> Рішення по справі № 9/516-08 від 29 вересня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.court.gov.ua](http://www.court.gov.ua). (Див. с. 59 і наступні, розд. 1 цієї роботи).

<sup>2</sup> Рішення по справі № 19/452-08 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.court.gov.ua](http://www.court.gov.ua).



турі договору комісії, а саме у відносинах між комітентом і комісіонером. Якщо при купівлі-продажу рухомих речей володіння їх комісіонером, як правильно зазначає А. В. Єгоров, виступає тільки видимістю права власності останнього і не впливає на внутрішні відносини, бо завжди реальний власник майна може довести інше, то застосування спрощеної моделі захисту прав власності комітента на зареєстровану за комісіонером нерухомість буде суперечити принципам реєстрації прав на нерухомість [115, с. 120].

Безумовно, можна внести відповідні зміни до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень», зобов'язавши реєструючі органи проводити перереєстрацію об'єкта нерухомості з комісіонера на комітента, підставою чому будуть служити укладений між зазначеними контрагентами договір комісії, договір купівлі-продажу нерухомості, вчинений комісіонером на виконання цього договору, а також договір купівлі-продажу нерухомості з третьою особою. Але це перш за все вимагатиме ретельної розробки механізму такої реєстрації з метою забезпечення інтересів і комітента, і комісіонера, що покладе на реєструючі органи обов'язок перевіряти повноваження комісіонера і як вони співвідносяться із вказівками комітента. Одразу ж виникає питання, а як бути з ч. 1 ст. 1014 ЦК України, яка допускає можливість укладення договору комісії і без чітких вказівок комітента, бо навряд чи відносно правочинів щодо такого об'єкта, як нерухомість мають діяти звичаї ділового обороту або вимоги, що звичайно ставляться? Хто їх буде оцінювати — реєструючий орган? Тому закономірно виникає питання: чи доцільна така реєстрація, а якщо ставити питання ширше — чи доцільно або, вірніше, взагалі можливо розглядати як предмет договору купівлі-продажу, що укладається на виконання договору комісії, нерухомість? До того ж запровадження реєстрації зведе нанівець обставини, що спонукають контрагентів для звернення до такої договірної форми, як договір комісії, а саме прагнення комітента зберегти

для третіх осіб у таємниці свою участь у цьому правочині, а для третьої особи, яка знає, що вступає у відносини не з власником майна, можливість не перевіряти повноваження комісiонера на здійснення правочину, який діє в ньому від власного імені. Усе це зрештою відіб'ється на уповільненні вчинення комісійних правочинів. До того ж, як вважає А. В. Єгоров, запровадження механізму такої реєстрації потягне за собою введення інституту «непрямого представництва», якого у чистому вигляді не знає жодний із розвинутих правопорядків світу [115, с. 122], із чим слід погодитися.

На підтвердження того, що спеціальне сучасне законодавство запроваджує для реалізації рухомого і нерухомого майна різні процедури, можна послатися на Закон України «Про виконавче провадження» [16], із норм якого впливає, що продаж майна боржника, за винятком нерухомого майна, здійснюється спеціалізованою організацією на комісійних та інших договірних началах (агентський договір, договір доручення. — *О. С.*), передбачених законом. Продаж нерухомого майна боржника здійснюється шляхом проведення торгів спеціалізованими організаціями, які мають право здійснювати операції з нерухомістю в порядку, передбаченому законодавством України (ч. 2 ст. 61). Реалізація належних боржникові будинку, квартири та іншого нерухомого майна провадиться відповідно до закону шляхом продажу з прилюдних торгів (ч. 6 ст. 62 Закону). Тобто для реалізації рухомих речей з метою здійснення стягнення закон не передбачає проведення торгів у вигляді аукціонів або конкурсів, а для нерухомості такий порядок є обов'язковим.

У зв'язку з цим можна навести приклад із судової практики. Так, постановою Вищого господарського суду України від 11.11.2005 р. по справі № 18/420пд було частково задоволено касаційну скаргу малого приватного підприємства «Іва» до товариства з обмеженою відповідальністю «Бриг» і Спеціалізованого державного підприємства «Укрспец'юст» в особі Луганської філії на постанову Донецького апеляційно-

го господарського суду про визнання недійсним договору купівлі-продажу від 07.08.02, укладеного між відповідачами. Підставою для цього послужило те, що майно, яке було предметом спірного договору, належало малому підприємству та реалізовувалося на комісійних засадах у ході виконавчого провадження, в якому власник майна був боржником. До складу цього майна входили також і три автозаправні блок-пункти, а тому мале підприємство вказувало, що автозаправні блок-пункти реалізовувалися за заниженою ціною та з порушенням встановленого порядку, а саме на комісійних засадах.

Вищий господарський суд України у своїй постанові зазначив, що без вирішення питання відносно того, до якого із видів майна належать автозаправні станції, а точніше, чи не є вони нерухомістю, вирішити справу неможливо, бо від цього буде залежати спосіб їх продажу (на комісійних засадах, якщо це рухоме майно, або, якщо це нерухомість, купівля-продаж через проведення торгів)<sup>1</sup>.

Безумовно, ми не пропонуємо у всіх без винятку випадках реалізовувати нерухомість шляхом проведення торгів, але замислитися над тим, чи можливо на комісійних засадах її реалізовувати, треба, з огляду на ті проблеми, які були нами висвітлені раніше.

### **2.3. Права й обов'язки сторін за договором та відповідальність за їх порушення**

Як вже зазначалося, істотні умови договору комісії визначають зміст комісійного правовідношення, а саме сукупність взаємних прав і обов'язків сторін [57, с. 292–293], які доволі детально, особливо, що стосується активної сторони цього договору — комісіонера, врегульовані не тільки в ЦК України, а й у спеціальному законодавстві.

---

<sup>1</sup> Єдиний судовий реєстр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.court.gov.ua](http://www.court.gov.ua)

Виходячи з того, що договір комісії — двосторонньо-зобов'язуючий договір, сторони, як комітент, так і комісіонер, мають і права, і обов'язки, причому праву однієї сторони протистоїть обов'язок другої. Звідси сторона договору, яка має право, може вимагати від контрагента виконання обов'язку, що кореспондує цьому праву.

З погляду на те, що в роботі при дослідженні тих чи інших питань вже приділялася увага окремим правам і обов'язкам сторін, зупинимось на тих із них, які, як ми вважаємо, є основними (конститутивними) для цього договору і потребують додаткового висвітлення, а також розглянемо випадки відповідальності за порушення цих прав і обов'язків.

Перш за все розглянемо *обов'язки комісіонера*, під якими слід розуміти дії, виконання яких повинен здійснити боржник на вимогу кредитора [224, с. 22]. З легального визначення договору комісії випливає, що основним його обов'язком є *вчинення за дорученням і за рахунок комітента правочину (правочинів) із третьою особою*. Відомо, що реальне виконання будь-якого зобов'язання, включаючи і комісійне, не допускає його заміни грошовою компенсацією і сплатою неустойки. Причому навіть сплата штрафних санкцій боржником і відшкодування збитків, спричинених неналежним виконанням, не звільняють його від виконання зобов'язання в натурі. Таким чином, комісіонер зобов'язаний надати комітентові послугу, яка за всіма своїми параметрами, кількісними і якісними, має відповідати вимогам, що встановлені в договорі або в законі.

У доктрині цивільного права питання, що слід розуміти під вчиненням правочину комісіонером, є дискусійним. Пояснюється це тим, що правочини, які вчиняються комісіонером із третьою особою, можуть бути тільки двосторонніми, а двосторонній правочин — це договір. Таким чином, складається враження, що можна замінити термін «вчинення правочину» між комісіонером і третьою особою на «укладення договору» між цими ж особами. Насправді ж ставити знак

тотожності між цими поняттями не можна, що обумовлюється самою моделлю комісійного правовідношення.

Систематичне тлумачення положень ЦК України щодо договору комісії, зокрема статей 1014, 1019, 1021 1022 і 1023, а також загальних положень щодо правочинів свідчить, що комісіонер не тільки укладає правочин (правочини) з третьою особою на вимогу комітента, але й виконує його (їх), здійснюючи свої обов'язки перед третьою особою. Враховуючи те, що він вчиняє правочин від свого імені, діючи в чужому інтересі, і той не породжує юридичного зв'язку між комітентом і третьою особою, комісіонер для виконання комісійного доручення, що виникло на підставі укладеного між ним і комітентом договору комісії, передає все отримане за виконаним правочинном комітенту. Таким чином, законодавець не випадково застосував саме цей термін «вчинення правочину», розуміючи правочин не тільки як юридичний факт, а й як певний процес. Звідси ми поділяємо точку зору тих правників, які вважають, що поняття «вчинення правочину» в комісійному зобов'язанні охоплює собою як виконання комісіонером власних обов'язків за цим правочинном, так і прийняття ним виконаного від третьої особи, а також передачу отриманого результату комітентові [115, с. 114; 70, с. 443], додамо, з поданням звіту комітенту.

Безумовно, такий підхід не є новим, бо ще дореволюційний російський вчений А. Г. Гойхбарг, коментуючи Закон Російської імперії «Про договір торгової комісії», який, на відміну від проекту Цивільного уложення містив норму, в якій вказувалося, що комісіонер зобов'язується укласти і виконати договір за рахунок комітента, але від свого імені, містив норму, в якій на комісіонера покладався лише обов'язок укласти договір із третьою особою, вказував на те, що укладенням самого правочину роль комісіонера не закінчується, бо він не тільки зобов'язаний як звичайний повірений передати препоручителю (комітенту. — *О. С.*) все, що належить останньому, а й здійснити укладений правочин, вимагати оплати своєї послуги, а у разі необхідності провести стягнення за торго-



вими вимогами, які не можуть бути реалізовані препоручителем без участі комісіонера [84, с. 19]. Тому можна вважати, що доктрина впливає певним чином на законодавця, вносячи певні пропозиції, які знімають ті проблеми, що виникають або можуть виникнути на практиці при застосуванні не зовсім чітких норм.

Повертаючись до діючого ЦК України, слід зазначити, що з огляду на те, що договір — це підстава виникнення (зміни, припинення) договірної зобов'язання, у випадку коли комісіонер вчиняє правочин, він виконує комісійне доручення, яке складається для нього з цілого ряду обов'язків і прав, виконання і здійснення яких утім веде ні до виконання договору комісії, як це зазначено в назвах статей 1014, 1024 цього Кодексу, а також і в нормах окремих статей, а до виконання комісійного доручення.

Для припинення ж договору комісії як такого необхідно, щоб відповідно і комітент належним чином виконав і здійснив свої обов'язки і права. Тому ми приєднуємося до точки зору В. С. Толстого, який вказував, що не можна називати реалізацією зобов'язання виконанням договорів, не можна казати про виконання договору, маючи на увазі реалізацію зобов'язання [230, с. 19]<sup>1</sup>. У зв'язку з вищезазначеним пропонуємо:

1. Змінити назву статті 1014 ЦК України «Виконання договору комісії» на «Виконання комісійного доручення», що буде відповідати, до речі, і змісту самої статті.

2. Змінити назву статті 1024 ЦК України «Право комісіонера на відшкодування витрат, зроблених ним у зв'язку з виконанням договору комісії» на «Право комісіонера на відшкодування витрат, зроблених ним у зв'язку з виконанням комісійного доручення».

---

<sup>1</sup> Ця думка поділяється на сьогодні багатьма вченими, зокрема С. В. Сарбашом [203, с. 23], Т. В. Боднар [65; 102, 207–270], хоча існують і інші точки зору, наприклад така, що виконується не договірне зобов'язання, а договір. Цю точку зору відстоюють, наприклад, І. В. Жилінкова [243, с.635] і С. М. Бервено [61].

3. У частині 3 ст. 1013 ЦК України слова «договору комісії» замінити словами «комісійного доручення».

4. У частині 4 ст. 1013 ЦК України слова «договір комісії не був виконаний» замінити словами «комісійне доручення не було виконане».

5. У частині 1 ст. 1022 ЦК України слова «вчинення правочину за дорученням комітента» замінити словами «виконання комісійного доручення».

6. У частині 4 ст. 1025 ЦК України слово «договору» замінити на словосполучення «комісійного доручення».

Виходячи з того, що комісіонер вчинює правочини з третьою особою, для узгодження термінології норм статей (їх одноманітності), якими врегульовані окремі питання стосовно цього, пропонуємо:

1. Змінити назву ст. 1016 ЦК України «Виконання договору, укладеного комісіонером з третьою особою» на «Виконання правочину, укладеного комісіонером з третьою особою».

2. Частину 2 ст. 1016 ЦК України викласти у такій редакції: «За правочином, укладеним із третьою особою, комісіонер набуває права навіть тоді, коли комітент був названий у правочині або прийняв від третьої особи виконання по ньому».

3. У частинах 3 і 4 ст. 1016 ЦК України слово «договору» замінити словом «правочину».

Комісіонер зобов'язаний вчинити правочин відповідно до вказівок комітента (ч. 1 ст. 1014 ЦК України). Досліджуваний обов'язок комісіонера, як і попередній, вважається дотриманим тільки в момент передачі комітентові прав за вчиненим правочином.

Покладення на комісіонера цього обов'язку обумовлюється тим, що комісіонер, виступаючи зовні як самостійний учасник цивільного обороту, все ж є виконавцем доручення комітента [87, с. 309], який, наприклад, у правочинах із продажу товару залишається його власником до моменту продажу. Ця обставина і породжує право комітента давати вказівки комісіонеру щодо реалізації товару. Проте вказівки комітента можуть

стосуватися лише окремих умов правочину, що вчиняється комісіонером, але не сутності самого правочину. Так, комітент може давати вказівки щодо зміни ціни на товар, тимчасового припинення продажу або навіть повернення товару, що буде обов'язковим для комісіонера. Вказівки комітента можуть стосуватися і питання щодо території діяльності комісіонера, визначення кола третіх осіб, яким останній надає перевагу або, навпаки, забороняє реалізувати товар [146, с. 14].

Проте договір може і не містити вказівки комітента щодо вчинення комісіонером правочину з третьою особою, але їх відсутність не може, як правильно зазначає М. А. Нікіфорова, паралізувати виконання комісіонером свого обов'язку [135, с. 806]. У разі якщо комісіонер не отримав від комітента відповідних вказівок, він зобов'язаний вчиняти правочини відповідно до звичаїв ділового обороту або вимог, що звичайно до нього ставляться (ч. 1 ст. 1014 ЦК України). Так, вказівки комітента необов'язкові для комісіонерів-підприємців, бо останні вчинюють правочини відповідно до звичаїв ділового обороту, які розраховані виключно на підприємницькі відносини. Проте звичаї ділового обороту не можуть застосовуватися у тих випадках, якщо вони суперечать обов'язковим для суб'єктів комісійних відносин положенням законодавства або договору. Таким чином, вказівки комітента лише конкретизують отримане комісійне доручення, а тому — це право, а не обов'язок комітента.

Закон містить загальне правило про можливість відступу комісіонера від цих вказівок, причому диференціює цю можливість залежно від правового статусу комісіонера. Так, за загальним правилом, комісіонер має право відступити від вказівок комітента, якщо цього вимагають інтереси комітента, і комісіонер не міг попередньо запитати комітента або не одержав у розумний строк відповіді від нього на свій запит. У такому разі комісіонер зобов'язаний повідомити комітента про допущені відступи від його вказівок, як тільки це стане можливим (ч. 1 ст. 1017 ЦК України). Вважаємо, що це пра-

во — обов'язок комісіонера, бо незалежно від того, що він діє на свій розсуд, дбаючи суто про інтереси комітента, він все ж залишається зобов'язаним повідомити останнього про це у розумний строк або до вчинення певних дій, або вже після їх вчинення, виходячи з обставин справи. Наявність у договорі вказівок комітента зв'язує ними комісіонера і тільки певні обставини і обов'язок діяти суто в інтересах комітента дає право на такий відступ, який здійснюється у визначеному законом порядку: попередній запит (повідомлення) про це комітента, який надсилається у розумний строк. З огляду на те, що на законодавчому рівні порядок здійснення такого запиту (повідомлення) не врегульований, вважаємо, що він має бути зафіксований сторонами в самому договорі, на що нами вже вказувалося раніше.

Якщо комітент вважає, що неповідомлення його комісіонером про відступ, або повідомлення з запізненням, що не дало йому можливості заперечити проти вчинення такого правочину, то саме на нього лягає тягар доказування, що комісіонер діяв недобросовісно, зокрема повідомив його про це в строк, який не можна вважати розумним.

Закон не покладає на комітента обов'язок давати комісіонеру-підприємцю детальні вказівки, оскільки той має бути сам поінформований відносно умов і змісту правочинів, які вчиняються на ринку [93, с. 565]. Тому щодо такого комісіонера йому може бути надано право (зафіксовано у договорі) відступу від вказівок комітента без попереднього запиту, але з обов'язковим повідомленням комітента про допущені відступи (ч. 2 ст. 1017 ЦК України). Такий підхід пояснюється тим, що договір комісії частіше за все використовується у торговельному обороті, в якому комісіонер виступає професіоналом і не потребує конкретних вказівок комітента на вчинення правочину з третьою особою. Тому, якщо комісіонер-підприємець мав право на такий відступ, він реалізує це право без попереднього запиту про це у комітента, але з обов'язковим попередженням про це останнього.

Безумовно, закон не може передбачити усі можливі відступи від вказівок комітента, а тому конкретизує їх виключно для правочинів із купівлі-продажу майна (відчужувально-набувальних правочинів). Так, якщо комісіонер продавав майно за нижчою ціною, а для відступу від вказівок комітента потрібний був попередній запит, то комісіонер повинен заплатити комітентові різницю, якщо не доведе, що він не мав можливості продати майно за погодженою ціною, а його продаж за нижчою ціною попередив більші збитки (ч. 3 ст. 1017 ЦК України). Аналіз положень цієї статті дає змогу дійти таких висновків. Комісіонер буде вважатися винним у порушенні умов договору, якщо він не докаже, що: не мав можливості продати майно за погодженою ціною; не мав можливості отримати попередню згоду комітента на це відступлення, якщо така згода була обов'язковою; продаж за такою ціною попередив ще більші збитки. У даному випадку діє загальне правило: боржник зобов'язаний відшкодувати кредитору збитки, які спричинені невиконанням або неналежним виконанням зобов'язання (ч. 1 ст. 623 ЦК України).

Якщо комісіонер купив майно за вищою ціною, ніж була погоджена, комітент має право не прийняти його, заявивши про це комісіонерові в розумний строк після отримання від того повідомлення про цю купівлю. Якщо ж такого повідомлення комітент не зробить, або воно мало місце, але вже після спливу встановленого розумного строку, майно вважається ним прийнятим (ч. 4 ст. 1017 ЦК України) і комітент зобов'язаний здійснити розрахунки з комісіонером за фактичною ціною.

Проте, якщо комісіонер заплатив різницю у ціні, комітент не має права відмовитися від прийняття виконаного комісійного доручення (ч. 5 ст. 1017 ЦК України). Вважаємо, що в тій редакції, в якій сформульована зазначена норма, вона взагалі втрачає свою доцільність. По-перше, тлумачення її положень свідчить про те, що на момент повідомлення комітента про купівлю майна за ціною вищою, ніж обумовлена в



договорі, комісіонер вже сплатив різницю в ціні, а звідси на-вряд чи можлива відмова комітента від цього майна, яке його цікавило, і ніяких збитків у порівнянні із запланованими він не поніс. По-друге, ця норма належить саме до випадків купівлі комісіонером майна за вищою ціною, тоді виникає питання, чому вона відокремлена від ч. 4, в якій врегульовується саме це питання. Тому пропонуємо:

1) виключити ч. 5 ст. 1017 ЦК України;

2) абз. 1 ч. 4 ст. 1017 ЦК України викласти у такій редакції:

«Якщо комісіонер купив майно за вищою ціною, ніж була погоджена, комітент має право не прийняти його, заявивши про це комісіонерові в розумний строк після отримання від того повідомлення про цю купівлю. Якщо комісіонер повідомить, що приймає різницю в ціні на свій рахунок, комітент не має права відмовитися від прийняття виконання комісійного доручення.

Таким чином, з одного боку, захищаються права комітента, який зможе відмовитися від майна, яке придбано за вищою ціною, але при дотриманні певного порядку такої відмови, а з другого боку, буде ставитися у залежність від наявності таких факторів: своєчасність повідомлення про відмову від такого майна; відсутність на момент відмови згоди комісіонера на оплату різниці в ціні.

Вважаємо, що сферу відступу від вказівок комітента не слід обмежувати лише правочинами з купівлі-продажу майна. Наприклад, комісіонер, який зобов'язався передати на зберігання продукти комітента, які швидко псуються, має право встановити за договором зберігання більш високу плату за зберігання, ніж та, що була визначена комітентом, якщо це буде необхідно в ситуації, що склалася, а укладення договору на таких умовах попередило ще більші збитки для комітента [203, с. 42].

Цікавим є питання, чи може комітент давати вказівки комісіонеру вже в процесі здійснення останнім виконання комісійного доручення, наприклад, щодо зміни юридичного

або матеріального об'єкта (предмета) договору комісії? Вважаємо, що вказівки комітента не можуть стосуватися сутності самого правочину, а тому такі вказівки слід вважати прикладом відмови від договору комісії з боку комітента, і розглядатися як оферта на укладення нового договору комісії. Втім така відмова має бути здійснена з дотриманням вимог, передбачених ст. 1025 ЦК України.

Інша справа, коли предмет виконання комісійного доручення був визначений певним вибором із кількох дій, наприклад, комісіонер був зобов'язаний або продати товар, передбачений у договорі, або поміняти його на інший. У даному випадку йдеться про альтернативне зобов'язання, особливість якого полягає в тому, що предметом його виконання є не одна, а дві або декілька дій. Саме тому ЦК України надає боржникові у такому зобов'язанні право вибору предмета виконання, а кредитор зобов'язаний прийняти належне виконання, запропоноване боржником (ст. 539).

Комісіонер зобов'язаний виконати доручення комітента на умовах, найбільш вигідних для останнього (ч. 1 ст. 1014 ЦК України). Це правило ще раз підкреслює, що функції комісіонера, як правило, здійснює особа, яка має відповідні знання та навички у тому виді діяльності, який йому доручається здійснити. Так, отримавши від комітента інформацію про умови, на яких останній вважав би правочин для себе вигідним, комісіонер має вжити заходів щодо цього. Наприклад, у договорі комісії встановлюється порядок визначення ціни, за якою комісіонер продає товари комітента, а тому вона може встановлюватися як мінімальна або як максимальна з урахуванням того, щоб завищення ціни не стало причиною зниження попиту на товар. Під умовами, найбільш вигідними для комітента, розуміють не тільки продаж товару за вищою ціною, ніж та, що встановлена в договорі, а й обставини, які стосуються інтересів комітента в цілому, наприклад, умови навантаження, перевезення, зберігання, упакування придбаних за дорученням товарів та ін. Тобто вигоду слід розуміти

як вчинення правочину на умовах, що покращують майнове становище комітента. Наприклад, вигодою буде укладення комісіонером договору зберігання, в якому плата за зберігання відповідає вказівкам комітента, але режим зберігання й забезпечення схоронності майна комітента значно вище, ніж обумовлений сторонами договору, або комісіонер набуває за дорученням комітента товар, гарантійний термін на який значно більший, ніж обумовлений у договорі комісії, тощо.

Відповідно до вимог чинного ЦК України (ч. 2 ст. 1014), якщо комісіонер вчинив правочин на умовах, більш вигідних, ніж ті, що були визначені комітентом, додатково одержана вигода належить комітентові. Дана норма сформульована як імперативна. Вважаємо, що такий підхід суперечить реаліям сьогодення, бо в умовах ринкової економіки комісійні доручення виконуються у своїй більшості комісіонерами-підприємцями. Відомо, що підприємницька діяльність — це самостійна, на свій ризик здійснювана діяльність, яка спрямована на систематичне отримання прибутку. Таким чином, коментована норма в тій редакції, в якій вона існує, не сприяє зацікавленості комісіонера, а саме комісіонера-підприємця вчиняти правочин на умовах, більш вигідних для комітента. З огляду на це більш вдалою виглядає норма, що була закріплена у ч. 2 ст. 399 ЦК УРСР 1963 р., яка хоча і передбачала, що вигода при вчиненні правочинів на умовах, більш вигідних для комітента, надходить комітентові, але містила уточнення, що тільки за умови, якщо в договорі комісії не передбачалось інше. Це давало можливість сторонам на свій розсуд вирішувати: чи розподілити додаткову вигоду порівну, чи передати її цілком комісіонерові, чи передати комітентові, а для комісіонера передбачити додаткову плату.

До речі, і чинний ЦК РФ містить норму, яка встановлює, що у випадку, коли комісіонер здійснює правочин на умовах, більш вигідних, ніж ті, що були вказані комітентом, додатково одержана вигода розподіляється між комітентом і комісіонером порівну, якщо інше не передбачено згодою сторін

(абз. 2 ст. 992). Вважаємо, що такий підхід більш виважений, ніж підхід законодавця України, бо, перш за все, дає можливість майбутнім контрагентам вже на етапі укладення договору комісії визначитись, яким чином буде розподілятися додатково одержана вигода. Якщо ж сторони цього не зроблять, то вступає в силу припис закону: додатково одержана вигода розподіляється між комітентом і комісіонером порівну. Не можна погодитись із тими правниками, зокрема з І. В. Жилінковою, яка вважає, що хоча вказівки на те, що сторони можуть визначити інший, ніж установлено в законі, режим вигоди, яку отримав комісіонер, ч. 2 ст. 1014 не містить, слід керуватися ч. 3 ст. 6 ЦК України (мається на увазі абз.1 — *О. С.*), відповідно до якої сторони можуть відступити від положень актів цивільного законодавства і врегулювати свої відносини на власний розсуд [243, с. 634; 249, с. 316]. Але свобода договору не є безмежною і абз. 2 ч. 3 цієї ж ст. 6 ЦК України прямо передбачає, що сторони не можуть відступити від положень актів цивільного законодавства, а значить і ЦК України, якщо в цих актах прямо вказано про це. Таким чином, це було б можливо, якби норма ч. 2 ст. 1014 ЦК України не була сформульована як імперативна: додатково одержана вигода належить комітентові.

У зв'язку з вищевикладеним пропонуємо ч. 2 ст. 1014 ЦК України викласти у такій редакції: «Якщо комісіонер вчинив правочин на умовах, більш вигідних, ніж ті, що були визначені комітентом, додатково одержана вигода поділяється між комітентом і комісіонером порівну, якщо інше не передбачено договором».

Виконуючи комісійне доручення щодо реалізації майна комітента, комісіонер зобов'язаний перевірити майно, яке приймає від комітента, або майно, яке отримує для комітента. Відповідно до положення ст. 1018 ЦК України майно, придбане комісіонером за рахунок комітента, є власністю комітента. У комітента право власності на придбане майно виникає з моменту передачі третьою особою майна комісіонеру. Проте

право власності на майно, передане комітентом комісіонеру, не припиняється фактом передачі цього майна останньому і зберігається за комітентом до моменту його передачі комісіонером третій особі відповідно до вчиненого ними правочину. Як власник майна комітент несе ризик випадкового знищення або пошкодження майна і під час перебування його у комісіонера, а на останнього покладається обов'язок довести відсутність своєї вини у знищенні або пошкодженні майна комітента у разі настання таких наслідків (ст. 1021 ЦК України). На майно комітента, що перебуває у комісіонера, не може бути звернене стягнення за боргами останнього. У протилежному випадку комітент має право пред'явити позов про виключення цього майна із опису. Комітент у разі припинення дії договору комісії має право витребувати своє майно із чужого володіння шляхом пред'явлення віндикаційного позову.

З метою захисту комітента-власника від випадкового спричинення збитків його майну, в договорі комісії може бути передбачений обов'язок комісіонера застрахувати передане йому майно, але лише за рахунок комітента (ст. 1021 ЦК України). У комісійному договорі зазначений обов'язок може бути передбачений у такій формі: комісіонер, виступаючи страхувальником, укладає договір страхування і призначає вигодонабувачем комітента. При настанні страхового випадку страхову суму за договором страхування буде передано комітентові.

На комісіонера покладається обов'язок оглянути товар і у разі виявлення недоліків без зволікань повідомити про це комітента, прийняти всі заходи щодо охорони прав останнього, зібрати необхідні докази. Таке повідомлення важливе не тільки у плані виконання обов'язку перед комітентом, але має значення і для комісіонера щодо можливості захистити себе від майбутніх претензій. Оскільки до моменту передачі майна третім особам комісіонер відповідає перед комітентом за втрату, нестачу або пошкодження майна комітента в повному обсязі, то він повинен відшкодувати як реально спричинену



шкоду, так і упущену вигоду у разі невиконання цього обов'язку, якщо не доведе, що збитки спричинені не з його вини (ст. 1021 ЦК України).

Вже після виконання комісійного доручення комісіонер повинен надати комітентові звіт, а також передати отримані гроші, якщо доручення стосувалося реалізації майна, або майно, якщо доручення стосувалося його придбання.

Крім того комісіонер повинен передати комітенту всі права стосовно третьої особи, які впливають із вчиненого правочину, зокрема, право вимагати від покупця оплати товарів, які були придбані з розстроченням платежу, і т. ін.

Закон не містить окремих вимог щодо форми звіту і щодо того, наскільки він повинен бути детальним. Усе залежить від складності доручення. В одних випадках передача отриманої від продажу суми комітенту по суті є звітом. В інших — необхідно надати письмовий документ з докладним обґрунтуванням виконаних дій. Заперечення щодо звіту комітент повинен заявити комісіонеру протягом тридцяти днів від дня отримання звіту. Мовчання комітента після отримання звіту вважається його схваленням і свідчить про прийняття. У свою чергу комітент зобов'язаний прийняти від комісіонера все належно придбане для нього майно, якщо правочин стосувався його придбання, та повідомити комісіонера про виявлені недоліки негайно, щоб комісіонер мав можливість звернутися до третьої особи (продавця) з відповідними претензіями або позовом (ст. 1023 ЦК України).

До прав комісіонера слід віднести таке. Особливістю договору комісії є те, що комісіонер за згодою комітента має право залучати до виконання комісійного доручення третіх осіб на підставі договору субкомісії, хоча, за загальним правилом, виконавець зобов'язань з надання послуг повинен надати послугу особисто (ч. 1 ст. 902 ЦК України). Враховуючи те, що договір субкомісії був ретельно проаналізований у підрозд. 2.1 даного дослідження, не вважаємо за потрібне зупинятися на ньому ще раз.

Комісіонер має право на комісійну плату в розмірі та порядку, встановлених у договорі комісії, а якщо він поручився за виконання правочину третьою особою, то й на додаткову плату (частини 1 і 2 ст. 1013 ЦК України). Закон імперативно не встановлює порядок визначення цих цін. За загальним правилом, розмір і способи комісійної плати визначаються в договорі. Це може бути встановлення плати у формі певного процента від ціни правочину, вчиненого з третьою особою, або у твердій (фіксованій) сумі, яка не залежить від суми вчиненого правочину тощо.

Втім за чинним законодавством умова про комісійну плату хоча і є дуже важливою, її відсутність не тягне за собою визнання договору недійсним. Так, відповідно до ч. 3 ст. 1013 ЦК України, якщо договором розмір комісійної плати не визначений, вона виплачується після виконання договору, виходячи із звичайних цін на такі послуги.

Якщо договір комісії не був виконаний з причин, які залежали так чи інакше від комітента, комісіонер має право на комісійну плату на загальних підставах. У разі ж розірвання або односторонньої відмови від договору він має право на плату за фактично вчинені дії (ст. 1013 ЦК України).

Із правом комісіонера на отримання комісійної плати тісно пов'язано і його право на притримання речі, яка ним має бути передана комітентові, якщо останній не виплатить йому комісійну плату за надану послугу (ст. 1019 ЦК України). Комісіонер має право задовольнити свої вимоги із вартості цієї речі за правилами, передбаченими ст. 591 ЦК України для реалізації заставленого майна, на яке звернене стягнення.

При цьому комісіонер відповідає у разі втрати, псування або пошкодження речі, яку він притримує, якщо це сталося з його вини. Користуватися цією річчю комісіонер права не має (ч. 3 ст. 595 ЦК України) і до нього не переходить право власності на цю річ (ч. 1 ст. 596 ЦК України).

Слід зазначити, що ще в дореволюційній цивілістичній літературі вказувалося, що на підставі статей 54<sup>21</sup>, 54<sup>22</sup> Торго-

вельного статуту Росії комісіонер у забезпечення сум, які йому винний комітент за виконання доручення, мав право на притримання товарів і грошей комітента, які в нього знаходяться. До речі, окремі правники, зокрема В. А. Удінцев, вважали, що притримання товару, або отримання за нього грошей від комітента належить комісіонеру за торговим звичаєм, що знаходило підтвердження і в судовій практиці [237, с. 97]. При цьому комісіонер мав переважне право на задоволення своїх вимог перед іншими кредиторами. У разі оголошення комітента банкрутом комісіонер вважається заставодержателем притриманої ним речі (ч. 2 ст. 1019 ЦК України).

До обов'язків комітента належать такі:

- виплатити комісіонерові комісійну плату в розмірі та порядку, встановлених у договорі, включаючи і додаткову плату, якщо був укладений договір комісії з делькредере (ч. 1 та ч. 2 ст. 1013 ЦК України); забезпечити комісіонера усім необхідним для виконання обов'язку перед третьою особою (ч. 1 ст. 1016 ЦК України);

- у разі заперечень щодо звіту комісіонера повідомити його про це протягом тридцяти днів від дня отримання звіту. Якщо такі заперечення не надійдуть, звіт вважається прийнятим (ч. 2 ст. 1022 ЦК України);

- прийняти від комісіонера все належно виконане за договором (абз. 1 ч. 1 ст. 1023 ЦК України);

- оглянути майно, придбане для нього комісіонером, і негайно повідомити комісіонера про виявлені у цьому майні недоліки (абз. 2 ч. 1 ст. 1023 ЦК України);

- відшкодувати комісіонеру витрати, зроблені останнім у зв'язку з виконанням своїх обов'язків за договором комісії, зокрема у випадку, якщо він або субкомісіонер вжив усіх заходів щодо вчинення правочину, але не міг його вчинити за обставин, які від нього не залежали (ст. 1024 ЦК України). При цьому відшкодуванню підлягають необхідні, розумні, доцільні та понесені в інтересах комітента витрати. Так, йдеться, наприклад, про витрати, пов'язані з виявленням

контрагентів правочину, підготовкою та укладенням правочину. Витрати, пов'язані з вчиненням правочинів, у сучасній економічній теорії мають назву трансакційних витрат. До числа трансакційних витрат серед інших належать: витрати на пошук інформації, витрати на ведення переговорів і оформлення контрактів, що також включають прямі витрати і втрати через відсутність чіткого документального оформлення трансакцій. На зниження саме такого роду витрат спрямовується діяльність осіб, що надають послуги зі здійснення юридичних дій в інтересах і за рахунок свого контрагента [115, с. 3]. Такий обов'язок покладається на комітента і в тому разі, коли договір комісії не був належним чином виконаний із незалежних від комісіонера чи субкомісіонера причин, при цьому останні вжили усіх заходів щодо вчинення правочину.

Відповідно до ст. 1025 ЦК України комітент має право відмовитися від договору комісії у будь-який час. Це один із видів розірвання договору за ініціативою однієї сторони, тобто одностороннє розірвання, яке здійснюється без участі суду (ст. 525 ЦК України). Мається на увазі повна одностороння відмова від виконання договору, оскільки часткова відмова веде не до розірвання, а до зміни договору. У випадку односторонньої відмови від договору, коли така відмова допускається законом або договором (ст. 651 ЦК України), договір вважається розірваним з моменту заяви контрагенту про відмову від виконання договору. Можливість односторонньої відмови, як правило, допускається імперативними нормами. Саме така можливість передбачена у договорі комісії.

Якщо договір комісії укладено без визначення строку, комітент повинен повідомити комісіонера про відмову не пізніше ніж за тридцять днів. У разі відмови комітента від договору закон покладає на нього обов'язки з відшкодування витрат, зроблених комісіонером у зв'язку з виконанням договору (ч. 4 ст. 1025 ЦК України); виплати комісіонеру винагороди за фактично здійснені дії (ч. 5 ст. 1013 ЦК України);

розпорядження своїм майном, що знаходиться у комісіонера (ч. 3 ст. 1025 ЦК України). ЦК наділяє комісіонера правом, у разі якщо комітент не зробить розпоряджень щодо свого майна, передати це майно на зберігання за рахунок комітента або продати за найвигіднішою для комітента ціною (ст. 1025 ЦК України).

Більше того, законодавець не вказує на обґрунтованість причин розірвання договору і не висуває як обов'язкову вимогу письмову форму відміни від доручення. З іншого боку, на відміну від повіреного за договором доручення комісіонер, за загальним правилом, не може відмовитися від виконання зобов'язань, прийнятих перед комітентом. ЦК України надає комісіонеру право відмовитися від договору лише у разі, якщо він укладений без зазначення строку (ч. 2 ст. 1025) з повідомленням комітента про це не пізніше ніж за тридцять днів. Це правило має імперативний характер і не може бути змінене або відмінене за домовленістю сторін. Одночасно закон встановлює обов'язок комісіонера, який відмовився від договору, вжити заходів, необхідних для збереження майна комітента (ч. 1 ст. 1026). Комітент же зобов'язаний протягом п'ятнадцяти днів з моменту отримання повідомлення про відмову комісіонера від договору розпорядитися своїм майном. Якщо комітент протягом визначеного строку не здійснить розпорядження своїм майном, комісіонер має право передати це майно на зберігання за рахунок комітента або продати його за найвигіднішою для комітента ціною (ч. 2 ст. 1026 ЦК України).

Ми підтримуємо точку зору тих правників, які вважають, що враховуючи, як правило, підприємницький характер відносин за договором комісії, збереження такого нерівноправного положення контрагентів у договорі є зовсім вірним, бо, зрозуміло, що безпідставне розірвання договору комітентом призводить до нестабільності договірних зв'язків, нерівноправності партнерів у сфері підприємництва.

До того ж слід зауважити, що, враховуючи двосторонній характер договірних відносин, за другою стороною договору



необхідно визнати право на інформацію про стан таких відносин. Таким чином, сторона вправі вважати себе такою, що перебуває в договірних відносинах, допоки не отримає інформації про протилежне. Тому у випадку односторонньої відмови від виконання договору моментом його припинення є момент, коли сторона дізналася або повинна була дізнатися про односторонню відмову від виконання договору. Закон покладає на комісiонера обов'язок повідомити комітента про відмову від договору не пізніше ніж за тридцять днів до передбачуваного строку (ч. 1 ст. 1026 ЦК України). Проте вважаємо за доцільне відійти від імперативного припису і доповнити ч. 2 ст. 1025 і ч. 1 ст. 1026 ЦК України такими словами: «якщо більш тривалий строк повідомлення не передбачений договором». До того ж в інтересах комісiонера пропонуємо доповнити ч. 4 ст. 1025 ЦК України такими словами: «а також на комісiйну винагороду за правочини, які він вчинив до такої відмови».

Відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання комісiйного зобов'язання. Враховуючи те, що комісiонер не приймає на себе обов'язку з виконання правочину, він і не несе відповідальності перед комітентом за невиконання цього правочину третьою особою, крім випадків, зазначених у законі. До одного з таких випадків належить те, що комісiонер несе відповідальність за невиконання третьою особою правочину, укладеного комісiонером в інтересах комітента, якщо він був необачним при виборі цієї особи (ч. 3 ст. 1016 ЦК України). Тобто підставою покладення на комісiонера відповідальності за третю особу є його вина у виборі контрагента. Чим обумовлений такий виняток? Спробуємо в цьому розібратися.

Відомо, що інтерес комітента полягає не тільки в самому факті доручення комісiонеру вчинити правочин з третьою особою, а й в досягненні певної мети, якої прагне комітент, що значною мірою залежить від третьої особи — контрагента, з яким комітент не має прямих договірних відносин, бо

безпосередньо зобов'язальні відносини встановлюються тільки між ним і комісіонером. Для того щоб комітент мав можливість прямої взаємодії з третьою особою, зокрема покупцем його майна, на вимогу останнього, як вже вказувалося, комісіонер повинен уступити йому право вимоги до третьої особи (ч. 4 ст. 1016 ЦК України), яке до моменту уступки належить тільки комісіонеру.

Втім, навіть отримавши право вимоги, комітет не захищений від ризику неплатоспроможності третьої особи, тобто може не отримати належного йому за цим правочином і мети договору комісії, або, можна сказати, двох правочинів, а саме комісії і купівлі-продажу, не буде досягнуто. У цьому зв'язку виникає питання щодо того, чи можна покласти витрати комітента на комісіонера, оскільки саме він встановив зв'язок, у нашому прикладі між двома суб'єктами — комітентом і третьою особою, і у певному розумінні створив умови для настання необхідного для комітента результату.

Аналіз норм ЦК України щодо комісійних відносин дає змогу стверджувати, що, з одного боку, оскільки комісіонер діє в чужому інтересі і за чужий рахунок, логічно, що всі наслідки вчиненого ним правочину, включаючи й неотримання належного виконання, повинен нести комітент. Тобто, не передбачивши відповідальності комісіонера перед комітентом за невиконання правочину третьою особою (ч. 3 ст. 1016), законодавець тим самим встановлює певний баланс між інтересами комітента і комісіонера відносно відповідного ризику. Проте, з другого боку, комітент зазвичай не бере участі у виборі майбутнього контрагента комісіонера, а від цього залежить виконання комісійного доручення і головне — одержання того результату, на який розраховував комітент. У цьому сенсі покладення на нього ризику невиконання зобов'язання третьою особою певною мірою порушує баланс інтересів учасників комісійного зобов'язання. Тому із загального правила, що комісіонер не відповідає за третю особу, з якою він вчинив правочин на виконання комісійного доручення, в ін-

тересах комітента з метою забезпечення балансу інтересів сторін зроблено виняток.

Як вбачається, основна проблема, що виникає стосовно цієї підстави відповідальності комісіонера за невиконання правочину третьою особою, полягає у тлумаченні самого словосполучення «був необачним при виборі особи», що міститься у ч. 3 ст. 1016 ЦК України.

На практиці ототожнюють необачність комісіонера при виборі контрагента з перевіркою неплатоспроможності останнього. Вважаємо, що перевірка платоспроможності — це лише один з аспектів вибору контрагента, його не можна визнати єдиним. Адже невиконання зобов'язання боржником може відбутися не тільки через його неплатоспроможність, а й унаслідок цілого ряду інших обставин, які комісіонер може і повинен у ряді випадків передбачати.

Надійність боржника (контрагента) є досить абстрактним поняттям і вона може бути різною на момент вчинення правочину і на момент виконання правочину. Комісіонер повинен оцінювати комплекс аспектів, що стосуються особи контрагента, включаючи і аспекти об'єктивного характеру, наприклад: чим займається контрагент, чи не зайнятий він у тій галузі економіки, якій загрожує широкомасштабна криза і т. ін.

Таким, що виявив необхідну обачність при виборі контрагента за правочином, що укладається в інтересах комітента, можна вважати комісіонера, який діє як обачний господар в умовах, що склалися.

Якщо проаналізувати ч. 3 ст. 1016 ЦК України в частині відповідальності комісіонера за вибір контрагента під кутом зору загальних положень про відповідальність за порушення зобов'язань, можна дійти висновку, що підставою відповідальності комісіонера виступає лише його вина.

Дослідження відповідальності комісіонера за неналежний вибір третьої особи з огляду його вини має свої особливості. Так, якщо жоден з потенційних контрагентів комісіонера не має надійності щодо наступного своєчасного виконання пра-

вочину, а умовою обороту в конкретній ситуації є підвищений підприємницький ризик, і будь-який хазяїн на місці комісіонера (включаючи самого комітента) змушений був би піти на цей ризик, обачність комісіонера не можна встановлювати з точки зору звичайного ступеня ризику, що існує на тому ринку, але за інших конкретних обставин. Наприклад, якщо всі традиційні покупці складної технічної продукції, яку реалізує комісіонер, страждають від хронічної кризи неплатежів і затримки оплати звичайні для цього кола покупців, притягати комісіонера до відповідальності внаслідок невиконання правочину покупцем було б неправильно. Якщо всі варіанти погані, він повинен вибрати кращий з них. Не можна жадати від комісіонера обрання гарного варіанту, якщо його не існує в природі. Інша справа, якщо гарний варіант був, але комісіонер, маючи таку можливість, його не знайшов і це буде доведено в суді. Тоді, напевно, можна говорити про невиявлення ним необхідної обачності стосовно обраного контрагента.

Незважаючи на те, що відповідальність комісіонера настає за його власні неналежні дії, але самі по собі ці дії не виступають достатніми для притягнення комісіонера до відповідальності. Обов'язкова передумова — це невиконання правочину третьою особою. Комісіонер може не виявити абсолютно ніякої обачності й укласти правочин із потенційно ненадійною особою, але якщо вона виконає правочин зі свого боку, питання про відповідальність комісіонера не виникає. У складі цивільного правопорушення буде відсутня така ознака, як несприятливі наслідки діяння, тобто не буде підстав для застосування санкцій до винної особи.

Не можна не звертати увагу, що під невиконанням правочину третьою особою розуміється тільки протиправне невиконання. Якщо третя особа правомірно не виконує своє зобов'язання (наприклад, застосовує правила про зустрічні однорідні вимоги на підставі ст. 601 ЦК України) — відповідальності комісіонера не виникне.

Відповідальність комісіонера за невиконання правочину його контрагентом — це не традиційна відповідальність у вигляді відшкодування збитків, які виникають у комітента внаслідок прострочення. Відповідальністю в даному випадку законодавець називає покладання на комісіонера основного боргу третьої особи (боржника). Не можна сказати, що це єдиний випадок такого роду — відповідальністю поручителя закон називає подібне прийняття поручителем на себе основного боргу тієї особи, за яку він поручився. Перш за все — основного боргу і лише потім відсотків, судових витрат й інших збитків кредитора (ст. 554 ЦК України).

До відповідальності комісіонера має бути застосований аналогічний підхід: не тільки основний борг, але і будь-які збитки комітента повинні бути погашені комісіонером, і вони ж можуть бути стягнені комісіонером із третьої особи в порядку регресу.

Необачність при виборі контрагента — лише окремий випадок провини комісіонера. У дореволюційному російському законодавстві не було спеціальних норм, які б стосувалися відповідальності комісіонера за неналежний вибір свого контрагента, однак, у доктрині визнавалося, що комісіонер, який застосував при укладенні і здійсненні правочину обачність, притаманну турботливому хазяїну, і не порушив наказу комітента, вже не відповідає за результат правочину. Таким чином, підстави відповідальності комісіонера були більш різнобічними і враховувалися не тільки на стадії вчинення правочину [116, с. 48].

Що ж стосується практичної сторони цього питання, то при розгляді спору суду потрібно встановити, чи відомо було комісіонеру про які-небудь ознаки ненадійності свого потенційного контрагента, і чи міг він встановити ці ознаки при розумній обачності шляхом наведення довідок у ділових колах і т. д. Це означає, що в його діях немає вини у формі необережності. Довівши фактичну або винну непоінформованість комісіонера щодо відповідних фактів, які характеризують



його контрагента з негативного боку, комітент може значною мірою схилити суд до висновку про вину комісіонера в неналежному виборі свого контрагента.

Має значення, що з'ясування надійності контрагента потребує певних витрат, які теоретично повинен нести той же комітент, як витрати на виконання комісійного доручення. Комісіонер опиняється у складних обставинах: він може бути притягнутий до відповідальності, якщо не здійснить перевірку надійності контрагента і не понесе зв'язані з такою перевіркою витрати, а коли він їх понесе і дійде негативного висновку щодо укладення правочину з даним контрагентом, комітент може відмовитися визнати дані витрати необхідними для виконання комісійного доручення і не відшкодувати їх.

Невиконання правочину з боку третьої особи, як було зазначено, є однією з передумов покладання відповідальності на комісіонера, а другою передумовою в цьому юридичному складі є провина комісіонера. Тільки встановивши вину комісіонера, можна зробити висновок, що він не виконав свого обов'язку. У цьому полягає основна складність. Лише за зовнішніми ознаками не можна встановити, що обов'язок не виконаний, і покласти на комісіонера тягар доведення відсутності своєї вини.

Коли ж, наприклад, не виконується зобов'язання передати товар за договором купівлі-продажу, очевидно, що не виконано основний обов'язок, який входив у предмет договору. У договорі комісії таким основним обов'язком комісіонера є вчинення правочину. Якщо правочин вчинено, то основний обов'язок останнім виконано.

Таким чином, не існує прямої норми закону, яка б дозволяла покласти доведення вияву необачності у виборі третьої особи на комісіонера. Відповідний висновок може бути зроблений тільки шляхом системного тлумачення норм чинного закону, а також завдяки побудові в судовій практиці презумпції того, що при невиконанні правочину третьою особою комісіонер вважається таким, що виконав своє зобов'язання

неналежним чином, доти, доки не доведе протилежне. Отже, нездійснення однієї дії (виконання правочину між комісіонером і третьою особою з боку останньої) зовні має вигляд як одночасне невиконання зобов'язання третьою особою і неналежне виконання зобов'язання комісіонером.

Як бачиться, комісіонер не є страховиком, він не захищає комітента від ризику змін у платоспроможності контрагента (у тому числі внаслідок змін економічної кон'юнктури) без свого окремого поручительства. З практичної точки зору доцільно рекомендувати комісіонерам не відкладати з наданням звіту комітентові, оскільки з дня отримання такого звіту починається термін на пред'явлення заперечень комітентом (30 днів відповідно до диспозитивної норми ч. 2 ст. 1022 ЦК України). Якщо заперечення не надійдуть, позиція комісіонера на випадок спору щодо вияву ним необхідної обачності у виборі третьої особи буде підсилена додатковим аргументом. Якщо ж заперечення надійдуть, комісіонер буде прямо зацікавлений у виконанні правочину третьою особою (платежі, постачанні товарів та ін.), бо тільки у випадку визнання комітента правомочним на одержання боргу від третьої особи він зможе покрити свої збитки за рахунок виконання, наданого цим контрагентом.

Сторони договору комісії, керуючись принципом диспозитивності, що властивий як цивільному праву в цілому, так і інституту відповідальності, самі вирішують, які майнові санкції і в якій формі будуть застосовуватися ними до правопорушника. Але у будь-якому випадку порушення одним із контрагентів обов'язків за договором, він буде нести відповідальність у вигляді відшкодування збитків як найбільш істотним і поширеним наслідком порушення цивільних прав.

Відповідальність третіх осіб перед комітентом, а комітента перед третіми особами, з якими останній перебуває у договірних відносинах, може мати місце в окремих випадках. Перш за все така ситуація пов'язана з припиненням договору комісії. Наприклад, у разі придбання третьою особою неякісного то-

вару, претензійні вимоги пред'являються безпосередньо до комітента, якщо комісійний правочин вже втратив силу. Так само у разі несплати коштів за майно третьою особою комітент має право притягти до відповідальності покупця.

Незважаючи на те, що в цих двох випадках є багато загальних рис, принциповою відмінністю є підстава, за якою комісіонер має бути притягнутий до відповідальності за третю особу. У першому випадку — це власна вина комісіонера, у другому — ризик, прийнятий ним на себе добровільно. Особистому поручительству комісіонера — делькредере — було приділено увагу раніше. Тепер розглянемо відповідальність комісіонера за неналежний вибір контрагента; коли комісіонер прийняв на себе поруку за виконання правочину (делькредере).

Так, за договором комісійної торгівлі комісіонер зобов'язаний передати річ новому власнику, отримати за неї гроші, прийняти всі претензії від покупця тощо. Уклавши правочин із третіми особами і виступивши від свого імені в договорі, комісіонер не відповідає перед комітентом за їх дії, зокрема за оплату отриманого товару. Поряд з цим комісіонер за додаткову оплату, як вже вказувалося, може взяти на себе гарантування оплати товару третіми особами за делькредере. У цьому випадку в разі невиконання зобов'язання третьою особою комітент може пред'явити претензії як до комісіонера, так і до третьої особи. Оскільки делькредере — додаткова умова договору комісії, то за це поручительство комітент повинен сплатити додаткову плату комісіонеру.

З точки зору відповідальності перед комітентом немає ніякої різниці у правовому становищі комісіонера, якщо умови договору не виконує субкомісіонер або третя особа, за яку комісіонер прийняв поруку. І в першому, і в другому випадку йдеться про настання відповідальності за дії третіх осіб. У цьому випадку в разі невиконання зобов'язання третьою особою комітент може пред'явити претензії як до комісіонера, так і до третьої особи.

У комісійних правовідносинах, крім зобов'язальних, присутні й абсолютні правовідносини. Комісіонер, не будучи власником, вступає у володіння і розпорядження майном комітента. Таким чином, крім ризику невиконання зобов'язання, комісіонер несе ризик втрати чи пошкодження майна і відповідно на нього, як зберігача, покладається відповідальність за втрату чи пошкодження довіреного йому майна (ст. 1021 ЦК України).

Цікавим є питання про порушення сторонами умови про територію дії комісіонера. Найчастіше за порушення даної умови договору сторони передбачають відповідальність у вигляді штрафу за кожний укладений правочин із порушенням умови щодо території. Така форма відповідальності є зручною, оскільки розрахунки і доказування збитків у даному випадку є надто складними.

## **Висновки до розділу 2**

1. Обмеження принципу договірної свободи для договору комісії зводиться до того, що його суб'єктний склад перебуває в залежності від суб'єктного складу тих правочинів, які може укладати комісіонер на виконання доручення комітента. Укладаючи договір комісії, слід керуватися окрім положень ЦК України щодо цього договору ще й спеціальним законодавством, яке регулює відповідні договірні відносини.

2. Отримане від комітента доручення не може розширяти правоздатність комісіонера до необхідних для здійснення відповідного правочину меж.

3. Комітент, даючи доручення комісіонеру, не може бажати отримати більше того, що він міг би отримати, якщо б вчинював правочин із контрагентом без посередника.

4. Комісіонер виступає одночасно стороною договору комісії і того правочину, вчинення якого доручається йому комітентом. По правочинах із третіми особами комісіонер виступає повноцінною, самостійною стороною, що має ви-

конати всі обов'язки та здійснити всі права, які випливають із правочину.

5. Делькредере — особлива домовленість сторін за договором комісії, відповідно до якої комісіонер у разі невиконання або неналежного виконання зобов'язання третьою особою відповідає за це перед комітентом.

6. Юридичним об'єктом договору комісії виступає надання комісіонером послуг щодо вчинення правочинів. Матеріальний об'єкт договору комісії — майно виділяють лише щодо правочинів, укладених за договором комісії, які передбачають перехід права власності на майно (за договором купівлі-продажу, поставки тощо).

7. Умова щодо укладення комісіонером договору субкомісії, яка передбачена сторонами в договорі комісії, є підставою виникнення у комісіонера секундарного права на укладення договору комісії.

8. Виключити із ст. 1015 ЦК України ч. 2 відносно того, що у виняткових випадках, якщо цього вимагають інтереси комітента, комісіонер має право укласти договір субкомісії без згоди комітента. Це обумовлено таким: по-перше, у широкому розумінні заборона на укладення договору субкомісії — це та сама вказівка комітента. З огляду на це спостерігається різний підхід законодавця до моделювання ст. 1017 ЦК України («Відступ від вказівок комітента») і ч. 2 ст. 1015 ЦК України, що не можна вважати правильним; по-друге, якщо комітент не давав згоди на укладення договору субкомісії, не зовсім зрозуміло, як буде діяти заборона відносно вступу його у відносини з субкомісіонером, якщо на це не дав згоди комісіонер.

У зв'язку з цим пропонується викласти п. 1 ч. 1 ст. 1015 ЦК України у такій редакції: «Якщо інше не передбачено договором комісії, комісіонер має право з метою виконання комісійного доручення укласти договір субкомісії з третьою особою (субкомісіонером), залишаючись відповідальним за дії комісіонера перед комітентом».



Частину 3 вважати ч. 2 ст. 1015 ЦК України.

9. Укладення договору субкомісії не тягне за собою зміну суб'єктного складу договору комісії, бо він пов'язаний із договором комісії і являє собою вторинний договір, за яким комісіонер набуває щодо субкомісіонера права та обов'язки комітента, за деякими винятками, залишаючись відповідальним перед комітентом за дії субкомісіонера. Так, за договором субкомісії майно, яке буде придбане субкомісіонером, стане власністю не комісіонера, а комітента. Це ж стосується і майна, яке передається комісіонером субкомісіонеру, якщо свого часу воно було передано йому комітентом для виконання правочину з третьою особою. У зв'язку з цим пропонується внести зміни до ст. 1018 ЦК України, виклавши її у такій редакції: «Майно, яке поступило від комітента до комісіонера, або придбане останнім за рахунок комітента, є власністю комітента; якщо субкомісіонер вчинить правочин на умовах, більш вигідних, ніж ті, що були визначені комісіонером, додатково одержана вигода буде належати комітентові».

10. За договором комісії, хоча комісіонер і відповідає за дійсність правочину, який укладається ним із третьою особою, він не відповідає перед комітентом за невиконання цього правочину третьою особою, за винятком випадків, передбачених законом, бо за загальним правилом, не приймає на себе обов'язок із виконання цього правочину. Комісіонер у договорі субкомісії несе відповідальність перед комітентом за дії субкомісіонера відповідно до закону.

11. Пред'явити позов до третьої особи за невиконання або неналежне виконання правочину, вчиненого нею з комісіонером, комітент зможе реалізувавши право на відступлення комісіонером йому вимоги до цієї третьої особи. Це право випливає з договору комісії, а зміст вимог — із правочину, вчиненого комісіонером із третьою особою. У комітента з третьою особою виникає правовідношення, яке вже не охоплюється комісійним правовідношенням.

12. Правочин, який може вчиняти комісіонер із третіми особами на виконання договору комісії, *по-перше*, виключно двосторонній; *по-друге*, не потребує особистої участі комітента при його укладенні; *по-третє*, тільки оплатний, *по-четверте*, спрямований виключно на встановлення договір-ного зобов'язання.

13. Коло правочинів, які вчиняє комісіонер з третьою особою на виконання договору комісії, повинно бути обмеженим, але це не свідчить про введення вичерпного переліку таких договорів, бо цього зробити неможливо. Укладаючи договір комісії, слід керуватися таким: по-перше, правочини, які укладаються комісіонером, повинні виконуватися ним без участі комітента, а їх наслідки можуть бути у разі необхідності перенесені на комітента, у зв'язку з чим за цим договором не може відбуватися відчуження майнових (зобов'язальних) прав, по-друге, слід розглядати не стільки ймовірність укладення того чи іншого правочину, скільки предмет і зміст цього правочину.

14. Предметом договору купівлі-продажу, що укладається на виконання договору комісії, не може бути нерухомість.

15. Істотні умови договору комісії визначають зміст комісійного відношення, а саме сукупність взаємних прав і обов'язків сторін у ньому.

16. Договір комісії — двосторонньо-зобов'язуючий договір, тому сторони мають права і обов'язки, причому праву однієї сторони протистоїть обов'язок іншої.

17. Основним обов'язком комісіонера є вчинення за дорученням комітента правочину (правочинів) із третьою особою. Вчинення правочину охоплює собою не тільки виконання комісіонером власних обов'язків, але й прийняття ним виконаного від третьої особи, а також передачу отриманого результату комітентові з представленням йому звіту. Це пояснюється тим, що комісіонер вчиняє правочин від свого імені, а отже, той не породжує юридичного зв'язку між комітентом і третьою особою.

18. Договір — це підстава виникнення (зміни, припинення) договірної зобов'язання, тому у разі, якщо комісіонер вчинює правочин, він виконує комісійне доручення, яке складається для нього з цілого ряду обов'язків і прав, виконання і здійснення яких веде не до виконання договору комісії, як це зазначено в назві ст. 1014 ЦК України, а до виконання комісійного доручення. Для припинення ж комісійного зобов'язання як такого необхідно, щоб відповідно і комітент належним чином виконав і здійснив свої обов'язки та права. Звідси пропонуємо:

змінити назву ст. 1014 ЦК України «Виконання договору комісії» на «Виконання комісійного доручення», що, до речі, буде відповідати і змісту самої статті;

змінити назву ст. 1024 ЦК України «Право комісiонера на відшкодування витрат, зроблених ним у зв'язку з виконанням договору комісії» на «Право комісiонера на відшкодування витрат, зроблених ним у зв'язку з виконанням комісійного доручення»;

у частині 3 ст. 1013 ЦК України слова «договору комісії» замінити словами «комісійного доручення»;

у частині 4 ст. 1013 ЦК України слова «договір комісії не був виконаний» замінити словами «комісійне доручення не було виконане»;

у частині 1 ст. 1022 ЦК України слова «вчинення правочину за дорученням комітента» замінити словами «виконання комісійного доручення»;

у частині 4 ст. 1025 ЦК України слово «договору» замінити на словосполучення «комісійного доручення».

19. Виходячи з того, що комісіонер вчинює правочини з третьою особою, для узгодження термінології норм статей (їх одноманітності), якими врегульовані окремі питання щодо цього, пропонуємо:

змінити назву ст. 1016 ЦК України «Виконання договору, укладеного комісіонером з третьою особою» на «Виконання правочину, укладеного комісіонером з третьою особою»;

частину 2 ст. 1016 ЦК України викласти у такій редакції: «За правочином, укладеним з третьою особою, комісіонер набуває права навіть тоді, коли комітент був названий у правочині або прийняв від третьої особи виконання по ньому»;

у частинах 3 і 4 ст. 1016 ЦК України слово «договору» замінити словом «правочину».

20. Комісіонер зобов'язаний вчинити правочин на умовах найбільш вигідних для комітента і відповідно до його вказівок, які можуть стосуватися лише окремих умов правочину, що вчиняється комісіонером, але не сутності самого правочину. Вказівки комітента лише конкретизують отримане комісійне доручення, а тому їх дача — це право, а не обов'язок комітента. Вказівки, які стосуються зміни юридичного або матеріального об'єкта договору, слід вважати прикладом відмови від договору комісії з боку комітента і розглядатися як оферта на укладення нового договору комісії. Але така відмова має бути здійснена з дотриманням вимог, передбачених ст. 1025 ЦК України.

21. Можливість відступу від вказівок комітента для комісіонера, за винятком комісіонера-підприємця, слід вважати правом-обов'язком, бо незалежно від того, що комісіонер діє на свій розсуд, дбаючи суто про інтереси комітента, він залишається зобов'язаним повідомити останнього про це. Якщо комітент вважає, що неповідомлення не дало можливості заперечити проти вчинення такого правочину, то саме на нього лягає тягар доказування, що комісіонер діяв недобросовісно.

22. Відступ здійснюється у визначеному законом порядку, але з огляду на те, що на законодавчому рівні процедура цього порядку не врегульована, вважаємо, що сторони повинні домовитися щодо цього в самому договорі.

23. Закон не покладає на комітента обов'язок давати комісіонеру-підприємцю детальні вказівки, оскільки той має бути сам поінформований відносно умов і змісту правочинів, що вчиняються на ринку. Тому, якщо комісіонер-підприємець мав право на відступ від вказівок комітента (це право — одна

з умов укладеного договору комісії), він реалізує це право без попереднього запиту про це у комітента, з обов'язковим попередженням останнього пізніше.

24. Комісіонер буде вважатися винним у порушенні умов договору і повинен заплатити різницю комітентові, якщо, продавши майно за нижчою ціною, не докаже, що не мав можливості: продати майно за погодженою ціною; отримати попередню згоду комітента на цей відступ, якщо така згода була обов'язковою; продаж за такою ціною попередив ще більші збитки. У даному випадку діє загальне правило: боржник зобов'язаний відшкодувати кредиторю збитки, які спричинені невиконанням або неналежним виконанням зобов'язання (ч. 1 ст. 623 ЦК України).

25. Право відмови комітента від майна, яке придбав для нього комісіонер за вищою ціною, закон ставить у залежність від наявності таких факторів: відсутність факту оплати різниці в ціні комісіонером; своєчасність (у розумний строк) повідомлення про відмову від придбаного комісіонером майна.

26. Сферу відступу від вказівок комітента не слід обмежувати лише правочинами з купівлі-продажу майна.

27. Частина 2 ст. 1014 ЦК України входить у суперечність із реаліями сьогодення, не сприяє зацікавленості комісіонера у вчиненні правочинів на умовах, більш вигідних для комітента, а тому пропонуємо викласти її у такій редакції: «Якщо комісіонер вчинив правочин на умовах, більш вигідних, ніж ті, що були визначені комітентом, додатково одержана вигода поділяється між комітентом і комісіонером порівну, якщо інше не передбачено договором».

28. У тій редакції, в якій сформульована ч. 5 ст. 1017 ЦК України, вона втрачає свою доцільність, бо тлумачення її положень свідчить про те, що на момент повідомлення комітента про купівлю майна за ціною, вищою, ніж обумовлена в договорі, комісіонер вже сплатив різницю в ціні; по-друге, ця норма відокремлена від ч. 4 ст. 1017 ЦК України, в якій врегульовується питання щодо купівлі майна за вищою ціною.



У зв'язку з цим пропонується:

виключити ч. 5 ст. 1017 ЦК України;

абзац 1 ч. 4 ст. 1017 ЦК України викласти у такій редакції: «Якщо комісіонер купив майно за вищою ціною, ніж була погоджена, комітент має право не прийняти його, заявивши про це комісіонерові в розумний строк після отримання від того повідомлення про цю купівлю. Якщо комісіонер повідомить, що приймає різницю в ціні на свій рахунок, комітент не має права відмовитися від прийняття виконання комісійного доручення». У такій редакції відмови комітента від такого майна буде ставитися в залежність від наявності таких факторів: своєчасність повідомлення комітентом про відмову від придбаного комісіонером майна; відсутність на момент відмови згоди комісіонера на оплату різниці в ціні.

29. Доповнити:

- частину 2 ст. 1025 ЦК України такими словами: «...якщо більш тривалий строк повідомлення не передбачений договором»;

- частину 4 ст. 1025 ЦК України такими словами: «...а також на комісійну винагороду за правочини, які він вчинив до такої відмови»;

- частину 1 ст. 1026 ЦК України такими словами: «...якщо більш тривалий строк повідомлення не передбачений договором».

## Список використаної літератури

### Нормативно-правові акти

1. Конституція України [Текст] : прийнята на п'ятій сесії Верхов. Ради України 28 черв. 1996 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
2. Германское торговое уложение [Текст] : 10 мая 1897 г. : пер. с нем. — М. : Печатня А. И. Снегиревой, 1914. — 132 с.
3. Господарський кодекс України [Текст] : Закон України від 16.01.2003 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 18, 19/20, 21/22. — Ст. 144.
4. Господарсько-процесуальний кодекс України [Текст] : від 6 листопа. 1991 р. № 1798-ХІІ // Відом. Верхов. Ради України. — 1992. — № 6. — Ст. 56.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст] : от 22 дек. 1995 г. — М. : БЕК, 1997. Ч. 2. — 286 с.
6. Гражданский кодекс УССР [Текст] : введен в действие постановлением ЦИК УССР 16 дек. 1922 г. // Собр. Узаконений УССР. — 1922. — № 55. — Ст. 780.
7. Гражданское уложение [Текст] : проект Высочайше учрежденной Ред. Комис. по сост. Гражд. Уложения : кн. 5. Обязательства. — СПб. : Гостипография, 1899. — Т. 3 : Ст. 505–718 с объяснениями. — 568 с.
8. Гражданское уложение [Текст] : проект Высочайше учрежденной Ред. Комис. по сост. Гражд. Уложения / под ред. И. М. Тютрюмова. — СПб. : Законоведение, 1910. — Т. 2. — 1362 с.
9. Единообразный торговый кодекс США [Текст] : офиц. текст : пер. с англ. / Междунар. Центр фин. законодат. развития. — М., 1996. — 427 с.
10. Земельний кодекс України [Текст] : від 25.10.2001 р. № 2768-ІІІ // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 3–4. — Ст. 27.
11. Цивільний кодекс Української РСР [Текст] : затв. Верхов. Радою УРСР від 18.07.1963 р. № 1540-VI // Відом. Верхов. Ради УРСР. — 1963. — № 30. — Ст. 463.
12. Цивільний кодекс України [Текст] : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 40–44. — Ст. 356.

13. Цивільний процесуальний кодекс України [Текст] : від 18.03.2004 р. № 1618-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2004. — № 40/41 — 42. — Ст. 492.
14. О договоре комиссии [Текст] : закон УССР введен в действие постановлением ЦИК УССР от 16.12.1925 г. // Собр. Узаконений УССР. — 1925. — № 102. — Ст. 558.
15. Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик [Текст] : от 31 мая 1991 г. № 2211-I // Ведом. Съезда нар. депутатов СССР и Верхов. Совета СССР. — 1991. — № 26. — Ст. 733.
16. Про виконавче провадження [Текст] : Закон України від 21.04.1999 р. № 606-XVI // Відом. Верхов. Ради України. — 1999. — № 24. — Ст. 207.
17. Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань [Текст] : Закон України від 22.11.1996 р. № 543/96-ВР // Відом. Верхов. Ради України. — 1997. — № 5. — Ст. 28.
18. Про порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України [Текст] : Закон України від 13.09.2001 р. № 2681-III // Офіц. вісн. України. — 2001. — № 40. — Ст. 1791.
19. Про державну підтримку сільського господарства України [Текст] : Закон України від 24.06.2004 р. № 1877-IV // Офіц. вісн. України. — 2004. — № 30. — Ст. 1987.
20. Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти [Текст] : Закон України 22.02.2000 р. № 1490-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2000. — № 20. — Ст. 148.
21. Про захист прав споживачів [Текст] : Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-XII (в ред. Закону від 15.12.1993 р. № 3682-XII) // Відом. Верхов. Ради України. — 1994. — № 1. — Ст. 1.
22. Про оподаткування прибутку підприємств [Текст] : Закон України від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР (в ред. Закону № 283/97-ВР від 22.05.1997 р.) // Відом. Верхов. Ради України. — 1997. — № 27. — Ст. 181.
23. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень [Текст] : Закон України від 01.07.2004 р. № 1952-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2004. — № 51. — Ст. 553.

24. Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності [Текст] : Закон України від 01.12.2005 р. № 3164-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 12. — Ст. 101.
25. Про цінні папери і фондову біржу [Текст] : Закон України від 18.06.1991 р. № 1201-XII // Відом. Верхов. Ради України. — 1991. — № 38. — Ст. 508.
26. Правила (умови) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами [Текст] : затв. рішенням Держ. ком. з цінних паперів та фондового ринку від 12.12.2006 р. № 1449 // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 6. — Ст. 235.
27. Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України [Текст] : затв. постановою Правління Нац. банку України від 16.12.2002 р. № 508 // Офіц. вісн. України. — 2003. — № 10. — Ст. 444.
28. О координации законодательств государств-членов ЕЭС по вопросу о независимых торговых агентах [Электронный ресурс] : директива Совета Европ. Экон. Сообщества № 86/653 (принята 18.12.1986 г., г. Брюссель). — Режим доступа: <http://zakon2006.by.ru/part29/doc38817.shtm>. — Загл. с экрана.
29. Правила комісійної торгівлі ювелірними виробами з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння [Текст] : затв. наказом М-ва фінансів України від 27.10.2004 р. № 678 // Офіц. вісн. України. — 2004. — № 47. — Ст. 3119.
30. Про заходи щодо розвитку ринку сільськогосподарської продукції в Україні [Текст] : постанова Каб. Міністрів України від 26.09.1995 р. № 768 // Уряд. кур'єр. — 1995. — № 155. — С. 7.
31. Про Порядок віднесення операцій резидентів у разі провадження ними зовнішньоекономічної діяльності до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, оперативного та фінансового лізингу, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення [Текст] : постанова Каб. Міністрів України від 30.03.2002 р. № 445// Офіц. вісн. України. — 2002. — № 14. — Ст. 749.

32. Про прискорення організації біржового сільськогосподарського ринку [Текст] : постанова Каб. Міністрів України від 17.11.1995 р. № 916 // Бюл. законодавства і юрид. практики України. — 1997. — № 6. — С. 171.
33. Про систему валютного регулювання і валютного контролю [Текст] : Декрет Каб. Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 // Відом. Верхов. Ради України. — 1993. — № 17. — Ст. 184.
34. Правила надання послуг з технічного обслуговування і ремонту автомобільних транспортних засобів [Текст] : затв. наказом М-ва транспорту України від 11.11.2002 № 792 // Офіц. вісн. України. — 2003. — № 8. — Ст. 319.
35. Правила торгівлі антикварними речами [Текст] : затв. наказом М-ва економіки та з питань європ. інтеграції України та М-ва культури і мистецтв України 29.12.2001 р. № 322/795 // Офіц. вісн. України. — 2002. — № 5. — Ст. 204.
36. Інструкція про порядок оформлення суб'єктами господарювання операцій при здійсненні комісійної торгівлі непродовольчими товарами [Текст] : затв. наказом М-ва зовніш. екон. зв'язків і торгівлі України від 08.07.1997 р. № 343 (із змінами, внесеними згідно з наказом М-ва економіки від 25.01.2008 р. № 21) // Офіц. вісн. України. — 2008. — № 11. — Ст. 278.
37. Інструкція про проведення державної реєстрації, перереєстрації та обліку транспортних засобів, оформлення і видачі реєстраційних документів, номерних знаків на них та здійснення перевірок реєстраційно-екзаменаційних підрозділів Державтоінспекції МВС України [Текст] : затв. наказом М-ва внутр. справ України від 10.04.2002 р. № 335 // Офіц. вісн. України. — 2002. — № 24, т. 2. — Ст. 1193.
38. Інструкція про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю [Текст] : затв. постановою Держ. арбітражу при Раді Міністрів СРСР від 15.06.1965 р. № П-6 // Бизнес : (сб. систематизир. законодательства). — 2003. — Вып. 2. — С. 36.
39. Інструкція про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю [Текст] : затв. постановою Держ. арбітражу при Раді Міністрів СРСР від 25.04.1966 р. № П-7 // Бизнес : (сб. систематизир. законодательства). — 2003. — Вып. 2. — С. 41.



40. Інструкція про порядок вчинення нотаріальних дій нотаріусами України [Текст] : затв. наказом М-ва юстиції України від 03.03.2004 р. № 20/5 // Офіц. вісн. України. — 1994. — № 10. — Ст. 639.
41. Періодичність контролю продовольчої сировини та харчових продуктів за показниками безпеки: Методичні рекомендації [Електронний ресурс] : затв. наказом М-ва охорони здоров'я України від 02.07.2004 р. № 329 // Нормативно-директивні документи МОЗ України. — Режим доступу : <http://mozdocs.kiev.ua/view.php?id=3303>. — Заголовок з екрана.
42. Положення про відкриття та експлуатацію митних ліцензійних складів [Текст] : затв. наказом Держ. мит. служби України від 31.12.1996 р. № 592 // Офіц. вісн. України. — 1997. — № 3. — С. 123.
43. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами [Текст] : затв. наказом М-ва зовніш. екон. зв'язків України від 13.03.1995 р. № 37 // Бюл. нормат. актів України. — 1995. — № 8. — С. 111.
44. Правила роздрібної торгівлі транспортними засобами і номерними агрегатами [Текст] : затв. наказом М-ва економіки та європ. інтеграції від 31.07.2002 р. № 228 // Офіц. вісн. України. — 2002. — № 34. — Ст. 1634.
45. Про затвердження форм державного статистичного спостереження з обліку послуг [Електронний ресурс] : наказ Держ. ком. статистики України від 18.07.2002 р. № 271 // Нормативні акти України (НАУ). — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0271202-02>. — Заголовок з екрана.
46. Типові правила біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією [Електронний ресурс] : затв. наказом М-ва сіл. госп-ва і продовольства України від 03.04.1996 р. № 103/44/62 // Нормативні акти України (НАУ). — Режим доступу: [http://zakon.nau.ua/doc/?doc\\_id=218215](http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=218215). — Заголовок з екрана.
47. Свод законов Российской империи [Текст]. — СПб. : Рус. кн. товарищество «Деятель», [б.г.]. — Т. 5 : Свод уставов о пошлинах : с прим. и ссылками на позднейш. узаконения. — 184 с.
48. О торговой поверенности [Текст] // Устав торговый : с разъяснениями / сост. А. Добровольский. — 3-е изд., испр. и доп. — СПб. : Законоведение, 1911. — Гл. 2. — С. 32–54.

## Література

49. Агарков, М. М. Обязательство по советскому гражданскому праву [Текст] / М. М. Агарков. — М. : Юриздат НКЮ СССР, 1940. — 192 с.
50. Анненков, К. Система русского гражданского права [Текст] : в 3 т. / К. Анненков. — СПб. : Тип. Стасюлевича М. М., 1901. — Т. 3 : Права обязательственные. — 491 с.
51. Анопий, В. Проблемы становления торгового посредничества в Украине [Текст] / В. Анопий // Предпринимательство, хоз-во и право. — 1998. — № 6. — С. 29–32.
52. Ансон, В. Договорное право [Текст] / В. Ансон. — М. : Юрид. лит., 1984. — 463 с.
53. Антимонов, Б. С. Значение вины потерпевшего при гражданском правонарушении [Текст] / Б. С. Антимонов. — М. : Госюриздат, 1962. — 275 с.
54. Система римского гражданского права [Текст]: кн. 1. Общая часть : пер. с нем. / под ред. Ю. Барона. — 3-е изд., испр. — СПб. : Изд. юрид. кн. магазина Н. К. Мартынова, 1909. — Вып. 1. — 250 с.
55. Бахчисарайцев, Х. Вопросы законодательства во внутренней торговле [Текст] / Х. Бахчисарайцев, К. Граве, П. Эйбушитц. — М., 1925. — 462 с.
56. Безрук, Н. Договор комиссии по советскому гражданскому праву [Текст]: лекции для студентов ВЮЗИ / Н. Безрук ; под ред. В. А. Рясенцева. — М. : ВЮЗИ, 1955. — 28 с.
57. Бекленищева, И. В. Гражданско-правовой договор как основание возникновения абсолютных правоотношений [Текст] / И. В. Бекленищева // Цивилист. зап. — М., 2005. — Вып. 4. — С. 289–310.
58. Беликова, Н. Договоры комиссии и поручения [Текст] / Н. Беликова // Внешняя торговля. — 1990. — № 7. — С. 18–21.
59. Белов, В. А. Практика вексельного права [Текст] / В. А. Белов. — М. : ЮрИнфоР, 1998. — 384 с.
60. Белов, В. А. Гражданское право: Общая и Особенная части [Текст] : учебник / В. А. Белов. — М. : Центр ЮрИнфоР, 2003. — 960 с.

61. Бервено, С. М. Проблеми договірнього права України [Текст] : монографія / С. М. Бервено. — К. : Юрінком Інтер, 2006. — 392 с.
62. Бергман, Г. Дж. Западная традиция права: эпоха формирования [Текст] / Г. Дж. Бергман. — 2-е изд. — М. : Инфра-М-Норма, 1998. — 623 с.
63. Бирюкова, Л. А. Фидуциарная собственность как способ обеспечения исполнения защиты кредитора [Текст] / Л. А. Бирюкова // Актуальные проблемы гражданского права. — М., 2000. — С. 193–206.
64. Богославец, В. М. Договори про надання правових послуг [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / В. М. Богославец. — К., 2008. — 19 с.
65. Боднар, Т. В. Виконання договірних зобов'язань у цивільному праві [Текст] : монографія / Т. В. Боднар. — К. : Юрінком Інтер, 2005. — 272 с.
66. Боднар, Т. В. Теоретичні проблеми виконання договірних зобов'язань (цивільно-правовий аспект) [Текст] : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / Т. В. Боднар. — К., 2005. — 34 с.
67. Боднар, Т. В. Договірні зобов'язання в цивільному праві (заг. положення) [Текст] : навч. посіб. / Т. В. Боднар. — К. : Юстиніан, 2007. — 280 с.
68. Брагинский, М. И. Договорное право [Текст] / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М. : Статут, 1999. — Кн. 1 : Общие положения. — 848 с.
69. Брагинский, М. И. Договорное право [Текст] / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М. : Статут, 2000. — Кн. 2 : Договоры о передаче имущества. — 800 с.
70. Брагинский, М. И. Договорное право [Текст] / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М. : Статут, 2002. — Кн. 3 : Договоры о выполнении работ и оказании услуг. — 1038 с.
71. Брагинский, М. И. К вопросу о соотношении вещных и обязательственных правоотношений [Текст] / М. И. Брагинский // Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика : сб. памяти С. А. Хохлова. — М., 1998. — С. 113–130.

72. Братусь, С. Н. Юридическая ответственность и законность [Текст] / С. Н. Братусь. — М. : Юрид. лит., 1976. — 215 с.
73. Васильева, В. А. Особливості регулювання консигнаційних відносин [Текст] / В. А. Васильева // Підприємництво, госп-во і право. — 2000. — № 4. — С. 33–35.
74. Васильева, В. А. Правове регулювання відносин за договором консигнації [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / В. А. Васильева. — Івано-Франківськ, 2000. — 202 с.
75. Васильченко, А. П. Понятие и признаки фидуциарных сделок [Текст] / А. П. Васильченко // Акт. проблемы гражд. права. — М., 2007. — Вып. 11. — С. 306–328.
76. Васьковский, Е. В. Учебник гражданского права [Текст] / Е. В. Васьковский. — СПб. : Изд-во юрид. кн. магазина Н. К. Мартынова, 1894. — Вып. 1 : Введение и Общая часть. — 169 с.
77. Веретельник, Л. К. Систематизація договорів у цивільному праві [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / Л. К. Веретельник. — Х., 2007. — 19 с.
78. Вестн. Высш. арбитраж. суда Рос. Федерации. — 1997. — № 7.
79. Вестн. Высш. арбитраж. суда Рос. Федерации. — 1998. — № 5.
80. Вильнянский, С. И. Лекции по советскому гражданскому праву [Текст] / С. И. Вильнянский. — Харьков : Изд-во ХГУ, 1958. — Ч. 1. — 339 с.
81. Внешнеторговые сделки [Текст] / сост. И. С. Гринько. — Сумы : Орион, 1994. — 458 с.
82. Гелецька, І. О. Правове регулювання відносин представництва у цивільному праві [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / І. О. Гелецька. — К., 2005. — 26 с.
83. Годэмэ, Е. Общая теория обязательств [Текст] : пер. с фр. / Е. Годэмэ // Ученые тр. / Всесоюз. ин-т юрид. наук М-ва юстиции СССР. — М. : Юрид. изд-во М-ва юстиции СССР, 1948. — Вып. 13. — 511 с.

84. Гойхбарг, А. Г. Торговая комиссия : практ. коммент. к закону о договоре торговой комиссии [Текст] / А. Г. Гойхбарг. — СПб. : Изд-во юрид. кн. склада «Право», 1914. — 254 с.
85. Гордон, М. В. Договор комиссионной продажи колхозами продукции [Текст] / М. В. Гордон // Ученые зап. / Харьк. юрид. ин-т. — 1956. — Вып. 7. — С. 113–125.
86. Гордон, М. В. Система договоров в советском гражданском праве [Текст] / М. В. Гордон // Ученые зап. / Харьк. юрид. ин-т. — 1954. — Вып. 5. — С. 65–87.
87. Граве, К. А. Комиссия [Текст] / К. А. Граве // Отдельные виды обязательств. — М., 1954. — С. 303–321.
88. Гражданский кодекс Украины [Текст] : науч.-практ. коммент. / под общ. ред. Е. О. Харитоновой. — Харьков : Одиссей, 1999. — 848 с.
89. Гражданское право [Текст] : учебник : в 2 т. / отв. ред. Е. А. Суханов. — М., 1994. — Т. 1. — 384 с.
90. Гражданское и торговое право капиталистических государств [Текст] : учебник / под ред. Е. А. Васильева. — М. : Междунар. отношения, 1993. — 560 с.
91. Гражданское право [Текст] : учебник : в 2 т. / А. М. Белякова, С. Н. Братусь, Е. Н. Гендзехадзе [и др.] ; под ред. Н. Е. Орловского, С. М. Корнеева. — М. : Юрид. лит., 1969. — Т. 1. — 558 с.
92. Гражданское право [Текст] : учебник : в 2 т. / под ред. Е. А. Суханова. — М. : БЕК, 1994. — Т. 1. — 384 с.
93. Гражданское право [Текст] : учебник / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — М. : Проспект, 1997. — Ч. 1. — 600 с.
94. Гражданское право [Текст] : учебник / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — М. : Проспект, 1997. — Ч. 2. — 784 с.
95. Гражданское право [Текст] : учеб. для вузов / Н. Г. Валиева, Б. М. Гонгало, Ю. Е. Добрынин [и др.] ; под общ. ред. Т. И. Илларионовой, Б. М. Гонгало, В. А. Плетнева. — М. : Норма-Инфра, 1998. — Ч. 1. — 464 с.
96. Гражданское право [Текст] : учебник : в 2 т. / отв. ред. Е. А. Суханов. — 2-е изд., перераб., доп. — М. : Волтерс Клувер, 2004. — Т. 1. — 816 с.
97. Гражданское право [Текст] : учебник : в 2 т. / отв. ред. Е. А. Суханов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Волтерс Клувер, 2004. — Т. 2, полут. 1. — 704 с.



98. Гражданское право [Текст] : учебник : в 2 т. / отв. ред. Е. А. Су-ханов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : БЕК, 2000. — Т. 2, полут. 2. — 544 с.
99. Гранін, В. Л. Повноваження представника та його реалізація за цивільним законодавством України [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / В. Л. Гранін ; Одес. нац. юрид. акад. — О., 2005. — 20 с.
100. Грибанов, В. П. Договор купли-продажи по советскому гражданскому праву [Текст] / В. П. Грибанов. — М. : Изд-во МГУ, 1956. — 148 с.
101. Гумаров, И. Понятие вещи в современном гражданском праве России [Текст] / И. Гумаров // Хоз-во и право. — 2000. — № 3. — С. 78–84.
102. Гусаков, А. Г. Конспект лекций по торговому праву [Текст] / А. Г. Гусаков. — СПб. : Типолитограф. И. Трофимова, 1911. — 528 с.
103. Дегтярева, О. И. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. пособие / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов. — М. : Дело, 1999. — 318 с.
104. Деревянко, Г. Ф. Договор [Текст] / Г. Ф. Деревянко. — Новосибирск, 1996. — 22 с.
105. Дернбург, Г. Пандекты. Обязательственное право [Текст] / Г. Дернбург ; под ред. П. Соколовского. — 6-е изд., испр. — М. : Унив. тип., 1900. — 490 с.
106. Договірне право України. Загальна частина [Текст]: навч. посіб. / за ред. О. В. Дзери. — К. : Юрінком Інтер, 2008. — 896 с.
107. Договоры в социалистическом хозяйстве [Текст] / ред. О. С. Йоффе. — М. : Юрид. лит., 1964. — 498 с.
108. Дождев, Д. В. Римское частное право [Текст] : учебник / Д. В. Дождев. — 2-е изд., с изм. и доп. — М. : НОРМА-ИНФРА М, 1999. — 784 с.
109. Дрішлюк, А. І. Агентський договір: цивільно-правовий аспект [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / А. І. Дрішлюк. — О., 2004. — 20 с.

110. Дроздова, Н. В. Договір про надання фінансових послуг у цивільному праві України [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / Н. В. Дроздова. — К., 2004. — 22 с.
111. Дювернуа, Н. Л. Чтения по гражданскому праву [Текст] / Н. Л. Дювернуа. — 3-е изд. — СПб. : Тип. М. М. Стасюлевича, 1898. — Т. 1 : Введение и часть Общая — Вып. 2. — 672 с.
112. Егоров, А. В. Ответственность комиссионера за неисполнение сделки третьим лицом [Текст] / А. В. Егоров // Закон. — 2001. — № 12. — С. 44–51.
113. Егоров, А. В. Понятие посредничества в гражданском праве [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражд. право, семейн. право, гражд. процесс, междунар. част. право» / А. В. Егоров. — М., 2002. — 24 с.
114. Егоров, А. В. Сделки как предмет договора комиссии [Текст] / А. В. Егоров // Вестн. Высш. арбитраж. суда Рос. Федерации. — 2001. — № 10. — С. 75–89.
115. Егоров, А. В. Предмет договора комиссии [Текст] / А. В. Егоров // Акт. проблемы гражд. права. — М., 2002. — Вып. 5. — С. 86–146.
116. Ефимова, Л. Г. О соотношении вещных и обязательственных прав [Текст] / Л. Г. Ефимова // Государство и право. — 1998. — № 10. — С. 35–40.
117. Егоров, А. В. Агентский договор: опыт сравнительного анализа законодательства и теоретических конструкций [Текст] / А. В. Егоров // Ежегодник сравнительного правоведения. — М., 2002. — С. 121–178.
118. Жуллио де ла Морандьер Леон. Гражданское право Франции [Текст] : пер. с фр. / Жуллио де ла Морандьер Леон. — М. : Иностр. лит., 1958. — 742 с.
119. Зобов'язальне право: теорія і практика [Текст] : навч. посіб. / за ред. О. В. Дзери. — К. : Юрінком Інтер, 1998. — 912 с.
120. Йоффе, О. С. Обязательственное право [Текст] / О. С. Йоффе. — М. : Юрид. лит., 1975. — 880 с.
121. Йоффе, О. С. Ответственность по советскому гражданскому праву [Текст] / О. С. Йоффе. — Л. : Изд-во ЛГУ, 1955. — 311 с.

122. Йоффе, О. С. Логические пределы понятий юридического лица, оперативного управления, хозяйственного обязательства [Текст] / О. С. Йоффе // Цивилистические исследования : сб. науч. тр. памяти проф. И. Н. Федорова. — М., 2004. — Вып. 1. — С. 36–54.
123. Йоффе, О. С. Избранные труды [Текст] : в 4 т. / О. С. Йоффе. — СПб. : Юрид. центр Пресс, 2004. — Т. 3 : Обязательственное право. — 837 с.
124. Кавелин, К. Д. Права и обязанности по имуществам и обязательствам (в применении к русскому законодательству: опыт систематического обзора) [Текст] / К. Д. Кавелин // Избранные произведения по гражданскому праву. — М., 2003. — С. 176–250.
125. Казанцев, Л. Учение о представительстве в гражданском праве : понятие представительства [Текст] / Л. Казанцев. — Ярославль : Тип. Г. В. Фальк, 1878. — Вып. 1. — 131 с.
126. Канзафарова, І. С. Договірна відповідальність юридичних осіб у комерційному обігу [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / І. С. Канзафарова ; НАН України, Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького. — К., 1999. — 16 с.
127. Керимов, С. Г. Представництво за законом в цивільному праві України [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / С. Г. Керимов ; Акад. прав. наук України, НДІ приват. права і підприємництва. — К., 2006. — 20 с.
128. Кечеджи-Шаповалов, М. В. Торговые посредники (маклеры, комиссионеры, экспедиторы, агенты и коммивояжеры) [Текст] : юрид. и практ. основы торгового посредничества / М. В. Шаповалов-Кечеджи. — СПб. : [б. и.], 1910. — 79 с.
129. Козырь, О. М. Недвижимость в новом Гражданском кодексе России: проблемы, теория, практика [Текст] : сб. памяти С. А. Хохлова / О. М. Козырь ; под ред. А. Л. Маковского. — М. : Междунар. центр финан.-экон. развития, 1998. — 294 с.

130. Колосов, Р. В. Договір комісії і агентський договір у цивільно-му праві [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / Р. В. Колосов. — К., 2004. — 16 с.
131. Комаров, А. С. Договоры о коммерческом представительстве [Текст] : учеб.-метод. пособие / А. С. Комаров ; Всерос. ордена Дружбы народов акад. внеш. торговли. — М., 1994. — 40 с.
132. Комаров, А. С. Изменение обстоятельств и договорные отношения (сравнительно-правовые аспекты) [Текст] / А. С. Комаров // Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика : сб. памяти С. А. Хохлова. — М., 1998. — С. 334–352.
133. Комаров, Б. К. Договор комиссии по советскому праву [Текст] / Б. К. Комаров. — М. : Изд-во МГУ, 1961. — 52 с.
134. Комментарий к Гражданскому кодексу РСФСР [Текст] / под ред. С. Н. Братуся, О. Н. Садикова. — 3-е изд. — М. : Юрид. лит., 1982. — 678 с.
135. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации [Текст] : в 3 т. / под ред. Т. Е. Абовой, А. Ю. Кабалкина ; Ин-т государства и права РАН. — М. : Юрайт-Издат, 2004. — Т. 2 : Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй. — 1045 с.
136. Комментарий части второй Гражданского кодекса Российской Федерации для предпринимателей [Текст]. — М. : Фонд «Прав. культура», 1996. — 448 с.
137. Корецкий, А. Д. Договорное право России: основы теории и практика реализации [Текст] / А. Д. Корецкий. — М. ; Ростов н/Д : МарТ, 2004. — 528 с.
138. Корчагин, В. П. Сфера услуг и занятость населения [Текст] / В. П. Корчагин, Л. С. Сбытова. — М. : Экономика, 1970. — 175 с.
139. Коссак, В. Иноземні інвестиції в Україні (цивільно-правовий аспект) [Текст] / В. Коссак. — Л. : Центр Європи, 1996. — 216 с.
140. Кофман, В. И. Советское гражданское право [Текст] : в 2 т. / В. И. Кофман. — М. : Высш. шк., 1968. — Т. 1. — 497 с.

141. Красавчиков, О. А. Договор комиссии по советскому праву [Текст] : учеб. пособие / О. А. Красавчиков. — Свердловск : Изд-во Свердлов. ун-та, 1957. — 36 с.
142. Красавчиков, О. А. Юридические факты в советском гражданском праве [Текст] / О. А. Красавчиков. — М. : Госюриздат, 1958. — 183 с.
143. Краснокутский, В. А. Договор комиссии [Текст] / В. А. Краснокутский. — М. : Изд-во Наркомвнуторга СССР, 1925. — 83 с.
144. Красько, И. Агентский договор [Текст] / И. Красько // Предпринимательство, хоз-во и право. — 1999. — № 10. — С. 30–32.
145. Кратенко, М. В. К вопросу об адвокатском гонораре: история и современные представления [Текст] / М. В. Кратенко // Цивилистические исследования : ежегодник гражд. права. — М., 2007. — Вып. 3. — С. 356–383.
146. Кротов, М. В. Обязательства по оказанию услуг в советском гражданском праве [Текст] : учеб. пособие / М. В. Кротов. — Л. : Изд-во Ленингр. ун-та, 1990. — 107 с.
147. Кротов, М. В. Обязательства по оказанию услуг [Текст] / М. В. Кротов // Гражданское право : учебник / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — М., 1997. — Ч. 2, гл. 41. — С. 538–547.
148. Кузнецова, Н. С. Подрядные договоры в инвестиционной деятельности в строительстве [Текст] / Н. С. Кузнецова. — Киев : Наук. думка, 1993. — 160 с.
149. Ландкоф, С. Н. Основы гражданского права [Текст] / С. Н. Ландкоф. — К. : Рад. шк., 1948. — 424 с.
150. Ландкоф, С. Н. Договор комиссионной продажи сельскохозяйственной продукции [Текст] / С. Н. Ландкоф // Сов. государство и право. — М., 1954. — № 4. — С. 49–58.
151. Ласк, Г. Гражданское право США (право торгового оборота) [Текст] : пер. с англ. / Г. Ласк. — М. : Изд-во иностр. лит., 1961. — 774 с.
152. Лідовець, Р. А. Змішані договори в цивільному праві України [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / Р. А. Лідовець. — Л., 2005. — 19 с.



153. Лисюкова, В. А. Пределы свободы договора в Гражданском кодексе Российской Федерации и принципах международных коммерческих договоров [Текст] / В. А. Лисюкова // Акт. проблемы гражд. права. — М., 2002. — Вып. 4. — С. 287–305.
154. Локшин, Р. О комиссионной торговле сельскохозяйственной продукцией [Текст] / Р. Локшин // Сов. торговля. — 1955. — № 10. — С. 18–22.
155. Луць, В. В. Договірне право [Текст] / В. В. Луць // Основні напрями реформи цивільного права в Україні : зб. ст. та матеріалів. — К., 1997. — С. 29–35.
156. Луць, В. В. Контракти в підприємницькій діяльності [Текст] : навч. посіб. / В. В. Луць. — 2-ге вид., переробл. і допов. — К. : Юрінком Інтер, 2008. — 576 с.
157. Луць, В. В. Строки в цивільних правовідносинах [Текст] / В. В. Луць. — Л. : ЛДУ, 1992. — 108 с.
158. Луць, В. В. Цивільно-правовий договір: його суть і сфера дії в сучасних умовах [Текст] / В. В. Луць // Радян. право. — 1987. — № 8. — С. 15–18.
159. Майданик, Р. А. Проблеми довірчих відносин в цивільному праві [Текст] / Р. А. Майданик. — К. : Вид.-поліграф. центр «Київ. ун-т», 2002. — 502 с.
160. Майфат, А. В. Понятие и организационно-правовые формы посредничества в гражданском праве [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражд. право; семейное право; гражд. процесс; междунар. част. право» / А. В. Майфат. — М., 1992. — 14 с.
161. Максоцкий, Р. А. Возмездность и безвозмездность в современном гражданском праве [Текст] : учеб. пособие / Р. А. Максоцкий ; науч. ред. М. В. Кротов. — М. : Проспект, 2002. — 176 с.
162. Мангутова, Т. Е. Правовое регулирование отношений по торговому посредничеству [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражд. право, семейное право, гражд. процесс, междунар. част. право» / Т. Е. Мангутова. — М., 1988. — 26 с.
163. Мейер, Д. И. Юридические исследования относительно торгового быта Одессы [Текст] / Д. И. Мейер // Избранные произведения по гражданскому праву. — М., 2003. — С. 163–221.

164. Мейер, Д. И. Русское гражданское право [Текст] : по испр. и доп. 8-му изд. 1902 г. : в 2 ч. / Д. И. Мейер. — 2-е изд., испр. — М. : Статут, 2000. — 831 с.
165. Мозолин, В. П. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст] : науч.-практ. коммент. / В. П. Мозолин. — М. : БЕК, 1996. — Ч. 1. — 714 с.
166. Мозолин, В. П. Договорное право в США и СССР: История и общие концепции [Текст] / В. П. Мозолин, Е. А. Фарнсворт. — М. : Наука, 1988. — 312 с.
167. Монтанье, Ж.-К. Контракт [Текст] : учеб. пособие : пер. с фр. / Ж.-К. Монтанье. — Н. Новгород : Изд-во Нижегород. ун-та, 1999. — 149 с.
168. Мурзин, Д. В. Ценные бумаги — бестелесные вещи. Правовые проблемы современной теории ценных бумаг [Текст] / Д. В. Мурзин. — М. : Статут, 1998. — 176 с.
169. Мурзин, Д. В. Моделирование безвозмездного обязательства по оказанию услуг [Текст] / Д. В. Мурзин // Цивилист. зап. : межвуз. сб. науч. тр. — М. ; Екатеринбург, 2002. — Вып. 2. — С. 359–377.
170. Назаренко, В. Консигнація як один із різновидів комісійних операцій [Текст] / В. Назаренко // Предпринимательство, хоз-во и право. — 2000. — № 5. — С. 11–14.
171. Назаренко, В. Щодо використання договору комісії в сучасних умовах [Текст] / В. Назаренко // Хоз. право. — 2000. — № 3. — С. 24–27.
172. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України [Текст] / за заг. ред. В. К. Мамутова. — К. : Юрінком Інтер, 2004. — 688 с.
173. Нерсесов, Н. О. Понятие добровольного представительства в гражданском праве [Текст] / Н. О. Нерсесов. — М. : Типоли-тогр. И. И. Смирнова, 1878. — 183 с.
174. Нерсесов, Н. О. Избранные труды по представительству и ценным бумагам в гражданском праве [Текст] / Н. О. Нерсе-сов. — М. : Статут, 1998. — 286 с.
175. Германское право : Германское Торговое уложение и другие законы [Текст] : пер. с нем. — М. : МЦ ФЭР, 1996. — Ч. 2. — 416 с.

176. Новицкий, И. Б. Общее учение об обязательстве [Текст] / И. Б. Новицкий, Л. А. Лунц. — М. : Юридиздат, 1950. — 416 с.
177. Ожегов, С. И. Словарь русского языка [Текст] / С. И. Ожегов. — М. : Азъ, 1993. — 955 с.
178. Орзіх, Ю. Г. Брокерський договір: цивільно-правовий аспект [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / Ю. Г. Орзіх. — О., 2008. — 20 с.
179. Основы римського приватного права [Текст] : підручник / за заг. ред. В. І. Борисової, Л. М. Баранової. — Х. : Право, 2008. — 224 с.
180. Основы внешнеэкономических знаний [Текст] : учеб. для экон. образования / под ред. И. П. Фаминского. — М. : Междунар. отношения, 1990. — 568 с.
181. Основные институты гражданского права зарубежных стран. Сравнительно-правовые исследования [Текст]. — М. : НОРМА, 1999. — 648 с.
182. Отраднава, О. О. Неустойка в цивільному праві [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / О. О. Отраднава. — К., 2002. — 20 с.
183. Памятники римского права. Законы XII таблиц. Институции Гая. Дигесты Юстиниана [Текст]. — М. : Зерцало, 1997. — 608 с.
184. Подзе, С. Як укласти договір з дилером [Текст] / С. Подзе // Бухгалтерія. — 2001. — № 32/2. — С. 29–30.
185. Полдников, Д. Ю. Основные этапы формирования современного понятия гражданско-правового договора [Текст] / Д. Ю. Полдников // Цивилистические исследования : ежегодник гражд. права. — М., 2007. — Вып. 3. — С. 70–106.
186. Коммерческое право [Текст] : учебник / под ред. В. Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. — СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 1997. — 518 с.
187. Проценко, В. Законодавче регулювання торговельного посередництва і представництва в Україні [Текст] / В. Проценко // Юрид. Україна. — 2008. — № 10. — С. 64–68.
188. Процьків, Н. М. Правове регулювання розірвання договорів за цивільним законодавством України [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Н. М. Процьків. — К., 2003. — 202 с.

189. Пугинский, Б. И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях [Текст] / Б. И. Пугинский. — М. : Юрид. лит., 1984. — 237 с.
190. Рахмилович, В. А. К вопросу о содержании и значении гражданской вины [Текст] / В. А. Рахмилович // Ученые зап. ; Всесоюз. юрид. заоч. ин-т. — М., 1958. — Вып. 5. — С. 117–138.
191. Римское частное право [Текст] : учеб. для вузов / под ред. И. Б. Новицкого, И. С. Перетерского. — М. : Юриспруденция, 2005. — 448 с.
192. Романец, Ю. Договор возмездного оказания услуг [Текст] / Ю. Романец // Закон. — 1999. — № 10. — С. 119–122.
193. Романец, Ю. В. Система договоров в гражданском праве России [Текст] / Ю. В. Романец. — М. : Юристъ, 2001. — 496 с.
194. Романец, Ю. В. Общая характеристика договоров оказания юридических услуг (поручение, комиссия, агентирование) [Текст] / Ю. В. Романец // Законодательство : гражд. право. — 2001. — № 4. — С. 38–43.
195. Рябиков, С. Ю. Агентские соглашения во внешней торговле СССР [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражд. право, семейн. право, гражд. процесс, междунар. част. право» / С. Ю. Рябиков. — М., 1984. — 17 с.
196. Рябиков, С. Ю. Агентские соглашения во внешнеэкономических связях [Текст] / С. Ю. Рябиков. — М. : Совинтерюр, 1992. — 143 с.
197. Рясенцев, В. А. Происхождение представительства и его сущность в буржуазном гражданском праве [Текст] / В. А. Рясенцев // Ученые зап. ; Всесоюз. юрид. заоч. ин-т. — М., 1960. — Вып. 10 : Вопросы гражданского права. — С. 75–89.
198. Савицька, А. М. Форми протиправної поведінки за радянським цивільним правом [Текст] / А. М. Савицька // Юридична відповідальність (цивілістичні аспекти). — Л., 1974. — С. 39–40.
199. Садовский, В. Договор комиссии по действующим законодательствам и по нашей судебной практике [Текст] // Журн. Гражд. и Угол. права. — 1891, кн. 8. — С. 67–117.

200. Сальнікова, Г. І. Правове регулювання посередництва у підприємницькій діяльності [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / Г. І. Сальнікова. — Х., 2003. — 16 с.
201. Вильямс, Д. Основы договорного права [Текст] : пер. с англ. / Д. Вильямс, Д. Самонд. — М. : Иностран. лит., 1955. — 704 с.
202. Сарбаш, С. В. Право удержания как способ обеспечения исполнения обязательств [Текст] / С. В. Сарбаш // Актуальные проблемы гражданского права : сб. ст. — М., 1999. — Вып. 1. — С. 13–75.
203. Сарбаш, С. В. Исполнение договорного обязательства [Текст] / С. В. Сарбаш. — М. : Статут, 2005. — 636 с.
204. Свод английского гражданского права. Общая часть : Обязательственное право [Текст] : Учен. тр. ВИНЮН / под ред. Э. Дженкса. — М. : Юрид. изд-во НКЮ СССР, 1940. — Т. 1. — 304 с.
205. Свядосц, Ю. И. Посреднические операции в иностранном гражданском праве [Текст] / Ю. И. Свядосц // Внешняя торговля. — 1991. — № 7. — С. 35–39.
206. Семейсов, В. А. Заключение хозяйственных договоров [Текст] / В. А. Семейсов, В. А. Скарго. — Иркутск : Изд-во Иркут. ун-та, 1981. — 70 с.
207. Сенчищев, В. И. Объект гражданского правоотношения. Общее понятие [Текст] // Актуальные проблемы гражданского права : сб. ст. — М., 1999. — Вып. 1. — С. 109–160.
208. Сибіга, О. М. Права і обов'язки сторін по договору комісії [Текст] / О. М. Сибіга // Вісн. Вищ. арбітраж. суду України. — 2000. — № 2. — С. 41–45.
209. Сібільов, М. М. Базові моделі регулювання договірних відносин за новим Цивільним кодексом України [Текст] / М. М. Сібільов // Комерц. право. — 2003. — № 4. — С. 19–20.
210. Сібільов, М. М. Загальні положення регулювання відносин у сфері надання послуг за проектом нового Цивільного кодексу України [Текст] / М. М. Сібільов // Вісн. Акад. прав. наук України. — Х., 1996. — № 7. — С. 108–112.
211. Сидорова, А. И. Посредническая деятельность на рынке ценных бумаг [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / А. И. Сидорова. — М., 1999. — 21 с.



212. Синайский, В. И. Русское гражданское право [Текст] / В. И. Синайский. — М. : Статут, 2002. — 638 с.
213. Скороходов, С. В. Развитие института комиссии в российском законодательстве [Текст] / С. В. Скороходов // Цивилистические исследования : ежегодник гражд. права. — М., 2006. — Вып. 2. — С. 491–506.
214. Слюсаревський М. М. Теоретичні проблеми договірної управління чужим майном в Україні [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / М. М. Слюсаревський. — Х., 1999. — 20 с.
215. Советский энциклопедический словарь [Текст] / гл. ред. А. М. Прохоров. — 4-е изд. — М. : Сов. энцикл., 1988. — 1600 с.
216. Советское гражданское право [Текст] : учеб. для вузов. / ред. И. Б. Новицкий, П. Е. Орловский. — М. : Юриздат, 1959. — 494 с.
217. Советское гражданское право [Текст] : учебник / под ред. Д. М. Генкина. — М. : Высш. шк., 1967. — 559 с.
218. Советское гражданское право [Текст] : учебник / под общ. ред. В. Ф. Маслова, А. А. Пушкина. — Киев : Выща шк., 1978. — Ч. 2. — 494 с.
219. Советское гражданское право [Текст] : учебник / отв. ред. В. П. Грибанов. — М. : Юрид. лит., 1980. — Т. 1. — 552 с.
220. Советское гражданское право [Текст] : учебник / отв. ред. В. П. Грибанов. — М. : Юрид. лит., 1980. — Т. 2. — 512 с.
221. Советское гражданское право [Текст] : учебник / под ред. О. А. Красавчикова. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Высш. шк., 1985. — Т. 2. — 544 с.
222. Советское гражданское право [Текст] : учебник / отв. ред. В. А. Рясенцев. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрид. лит., 1987. — Ч. 2. — 576 с.
223. Сохновский, А. Ф. Комиссионная торговля: правовые вопросы [Текст] / А. Ф. Сохновский. — М. : Юрид. лит., 1989. — 158 с.
224. Степанов, Д. И. Услуги как объект гражданских прав [Текст] / Д. И. Степанов. — М. : Статут, 2005. — 349 с.

225. Субботин, Н. А. Представительство в англо-американском праве [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражд. право, семейн. право, гражд. процесс, междунар. част. право» / Н. А. Субботин. — М., 1983. — 35 с.
226. Сфера обслуживания населения: региональные проблемы [Текст] / отв. ред. А. И. Кочерга. — Киев : Наук. думка, 1980. — 423 с.
227. Таль, Л. С. Торговый агент и агентурный договор как правовые типы [Текст] / Л. С. Таль // Памяти профессора Габриеля Феликсовича Шершеневича : сб. ст. по гражд. и торговому праву. — М., 1915. — С. 357–373.
228. Тархов, В. А. Советское гражданское право [Текст] / В. А. Тархов. — Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 1979. — Ч. 2. — 232 с.
229. Тихонравов, Ю. В. Основы философии права [Текст] / Ю. В. Тихонравов. — М. : Вестник, 1997. — 604 с.
230. Толстой, В. С. Исполнение обязательств [Текст] / В. С. Толстой. — М. : Юрид. лит., 1973. — 206 с.
231. Телестакова, А. А. Система договорів про надання послуг в цивільному праві України [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / А. А. Телестакова. — К., 2008. — 16 с.
232. Торгово-посреднические операции [Текст] // Діловий вісн. — 1996. — № 11. — С. 22–23.
233. Тузов, Д. О. Об историческом методе в цивилистике (предисл. к двум работам И. А. Базанова) [Текст] / Д. О. Тузов // Цивилистические исследования : ежегодник гражд. права. — М., 2006. — Вып. 2. — С. 644–647.
234. Тынель, А. Курс международного торгового права [Текст] / А. Тынель, Я. Функ, В. Хвалей. — Минск : Амалфея, 2000. — 703 с. — Схемы.
235. Удинцев, В. А. Русское торгово-промышленное право. Общие учения [Текст] / В. А. Удинцев. — Киев ; СПб. : Изд. книгопродавца Н. Я. Оглоблина, 1907. — 479 с.
236. Удинцев, В. А. Конспект лекций по торговому праву [Текст] : пособие для Г. г. слушателей / В. А. Удинцев. — Киев : Товарищество «Печатня С. П. Яковлева», 1900. — 139 с.

237. Удинцев, В. А. История обособления торгового права [Текст] / В. А. Удинцев. — Киев : Тип. Императ. Ун-та Св. Владимира, 1900. — 216 с.
238. Фармаковский, В. И. Законы о гражданских договорах и обязательствах общедоступно изложенные и объясненные, с указанием ошибок, допускаемых в совершении, толковании и исполнении договоров и приложением образцов всякого рода договоров [Текст] / В. И. Фармаковский. — 4-е изд., испр. и доп. — СПб. : Тип. А. М. Котомина и К<sup>о</sup>, 1884. — 2775 с.
239. Фарбштейн, А. Советское законодательство о договоре комиссии [Текст] / А. Фарбштейн // Право и жизнь. — 1927. — Кн. 6–7. — С. 18–34.
240. Федоров, А. Ф. Торговое право [Текст] / А. Ф. Федоров. — Одесса : Славян. тип., 1911. — 896 с.
241. Федорченко, Р. В. Договір доручення [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цив. право, сімейне право, цив. процес, міжнар. приватне право» / Р. В. Федорченко. — К., 2004. — 21 с.
242. Федоров, И. Юридическая природа договора комиссии по советскому гражданскому праву [Текст] / И. Федоров // Труды. Серия юридическая / Томск. гос. ун-т им. В. В. Куйбышева. — Томск, 1966. — Т. 183 : Вопросы советского государства и права. — С. 109–121.
243. Цивільний кодекс України [Текст] : наук.-практ. комент. / за ред. розробників проекту ЦКУ. — К. : Істина. — 928 с.
244. Хозяйственный договор. Общие положения [Текст] / Е. П. Губин, Д. Н. Сафиуллин, Е. А. Суханов. — Свердловск : Изд-во Свердл. юрид. ин-та, 1986. — 72 с.
245. Цвайгерт К. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права [Текст] : в 2 т. : пер. с нем. / К. Цвайгерт, Х. Кетц. — М. : Международ. отношения, 1998. — Т. 2 : Договор. Неосновательное обогащение. Деликт. — 512 с.
246. Цивільне право. Загальна частина [Текст] : навч. посіб. для студ. юрид. вузів та ф-тів / за ред. О. А. Підпригори, Д. В. Бобрової. — К. : Вентурі, 1995. — 416 с.
247. Цивільне право України [Текст] : підручник : у 2 кн. / за ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової. — К. : Юрінком Інтер, 2002. — Кн. 1. — 720 с.

248. Цивільне право України [Текст] : підручник : у 2 т. / за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. — К. : Юрінком Інтер, 2004. — Т. 1. — 552 с.
249. Цивільне право України [Текст] : підручник : у 2 т. / за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. — К. : Юрінком Інтер, 2007. — Т. 2. — 552 с.
250. Цитович, П. Учебник торгового права [Текст] / П. Цитович. — К. : Тип. И. Н. Кушнерёв, 1891. — Вып. 1. — 300 с.
251. Чеговадзе, Л. А. Структура и состояние гражданского правоотношения [Текст] / Л. А. Чеговадзе. — М. : Статут, 2004. — 542 с.
252. Черепяхин, Б. Б. Труды по гражданскому праву [Текст] / Б. Б. Черепяхин. — М. : Статут, 2001. — 479 с.
253. Черниловский, З. М. Лекции по римскому частному праву [Текст]: учеб. изд. / З. Черниловский. — М. : Юрид. лит., 1991. — 208 с.
254. Шаблова, Е. Г. Услуга как объект гражданских прав [Текст] / Е. Г. Шаблова // Рос. юрид. журн. — 2001. — № 3. — С. 48–56.
255. Шаблова, Е. Г. Гражданско-правовое регулирование отношений возмездного оказания услуг [Текст] : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражд. право, семейн. право, гражд. процесс, междунар. част. право» / Е. Г. Шаблова. — Екатеринбург, 2002. — 42 с.
256. Шаблова, Е. Г. Перспективы развития правового института возмездного оказания услуг [Текст] / Е. Г. Шаблова // Журнал рос. права. — 2002. — № 1. — С. 60–65.
257. Шаповаленко, А. С. Агентский договор в системе посреднических сделок в российском гражданском праве [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражд. право, семейн. право, гражд. процесс, междунар. част. право» / А. С. Шаповаленко. — Ростов н/Д, 2008. — 23 с.
258. Шапп, Я. Основы гражданского права Германии [Текст] / Я. Шапп. — М. : БЕК, 1996. — 283 с.
259. Шахназаров, А. Договор комиссии [Текст] // Вопросы торгового права и практики. — Л., 1926. — С. 79–98.

260. Шершеневич, Г. Ф. Курс торгового права [Текст] : в 4 т. / Г. Ф. Шершеневич. — СПб. : Изд-во бр. Башмаковых ; Тип. «Труд», 1908. — Т. 1 : Введение. Торговые деятели. — 515 с.
261. Шершеневич, Г. Ф. Учебник русского гражданского права [Текст] / Г. Ф. Шершеневич. — По изд. 1907 г. — М. : Спарк, 1995. — 556 с.
262. Шершеневич, Г. Ф. Учебник торгового права [Текст] / Г. Ф. Шершеневич. — По изд. 1914 г. — М. : Спарк, 1994. — 335 с.
263. Шершеневич, Г. Ф. Общая теория права [Текст]: учеб. пособие : в 2 т. / Г. Ф. Шершеневич. — М. : Спарк, 1995. — Т. 2. — 512 с.
264. Шершеневич, Г. Ф. Курс гражданского права [Текст] / Г. Ф. Шершеневич. — Тула : Автограф, 2001. — 720 с.
265. Шершеневич, Г. Ф. Курс торгового права [Текст] : в 4 т. / Г. Ф. Шершеневич. — М. : Статут, 2003. — Т. 2 : Товар. Торговые сделки. — 544 с.
266. Шешенин, Е. Д. Классификация гражданско-правовых обязательств по оказанию услуг [Текст] / Е. Д. Шешенин // Гражданское право и сфера обслуживания : межвуз. сб. науч. тр. — Свердловск, 1984. — С. 40–47.
267. Шилохвост, О. Ю. О прекращении обязательств прощением долга [Текст] / О. Ю. Шилохвост // Гражданский кодекс России : Проблемы. Теория. Практика. — М., 1998. — С. 353–372.
268. Шиминова, М. Я. Компенсация вреда гражданам: гражданско-правовое регулирование [Текст] / М. Я. Шиминова. — М. : Наука, 1979. — 184 с.
269. Шретер, В. Н. Советское хозяйственное право [Текст] / В. Н. Шретер. — М. ; Л. : Госиздат ; Тип. Печат. двора, 1928. — 332 с.
270. Щуковская, О. М. Правовое регулирование деятельности по оказанию правовых услуг [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражд. право, семейн. право, гражд. процесс, междунар. част. право» / О. М. Щуковская. — СПб., 2001. — 19 с.
271. Экспортно-импортные операции: правовое регулирование [Текст] / под ред. В. С. Позднякова. — М. : ИМО, 1970. — 335 с.



272. Юридичний словник-довідник [Текст] / ред. Ю. С. Шемчука. — К. : Феміна, 1996. — 696 с.
273. Bowstead on Agency. — 14-th ed. — London : Sweet&Maxwell, 1976. — 335 p.
274. Polnische Wirtschaftsgesetze : 4. Aktualisierte und erw. Auflage. — Warszawa : C. H. Beck, 1999.
275. Restatement of the Law of Agency. — St. Paul : American Law Institute Publishers, 1933. — Vol. 1–2.

## **Зміст**

<b>Слово до читача.....</b>	<b>3</b>
-----------------------------	----------

<b>Вступ.....</b>	<b>5</b>
-------------------	----------

### **РОЗДІЛ 1 ЮРИДИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ КОМІСІЇ**

1.1. Генезис договору комісії.....	6
1.2. Послуга як об'єкт правовідношення і предмета договору .....	27
1.3. Поняття договору комісії як різновиду договору про надання послуг .....	40
Висновки до розділу 1.....	83

### **РОЗДІЛ 2 ЕЛЕМЕНТИ ДОГОВОРУ КОМІСІЇ**

2.1. Сторони договору комісії і порядок його укладення.....	92
2.2. Предмет договору комісії .....	110
2.3. Права й обов'язки сторін за договором та відповідальність за їх порушення. ....	123
Висновки до розділу 2.....	149

<b>Список використаної літератури.....</b>	<b>157</b>
--	------------

*Наукове видання*

**Сибіга**

Олександр Миколайович

**ДОГОВІР КОМІСІЇ  
ЗА ЦИВІЛЬНИМ КОДЕКСОМ УКРАЇНИ**

*Монографія*

Редактор *С. А. Пашинська*

Коректор *Т. Ф. Зуб*

Комп'ютерна верстка *О. І. Євтєєвої*

Дизайн *В. М. Зеленька*

Підписано до друку з оригінал-макета 06.04.2010.  
Формат 84×108 <sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Папір офсетний. Гарнітура Times.  
Ум. друк. арк. 9,7. Обл.-вид. арк. 8,6. Вид. № 484.  
Тираж 300 прим.

Видавництво «Право» Академії правових наук України  
Україна, 61002, м. Харків, вул. Чернишевська, 80

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції.  
Серія ДК № 559 від 09.08.2001 р.

Виготовлено у друкарні ФОП Шевчун О. М.  
8 (057) 719-49-13