

КОМІСІЙНА РЕАЛІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК СКЛADOVA ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Проблеми забезпечення населення продуктами харчування, що становлять сутність відносин із забезпечення продовольчої безпеки України, залишаються актуальними в теперішній час. Виробництво сільськогосподарської продукції зростає, в той же час не вся вирощена продукція доходить до споживача.

Одним із ефективних способів реалізації вирощеного є договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції. Цей договір потребує подальшого вивчення, особливо в час розвитої ринкової економіки та вступу України до СОТ.

Цивільний кодекс України закріпив поняття та суттєві ознаки договору комісії. Стаття 1028 Кодексу передбачає, що законом можуть бути встановлені особливості договору комісії щодо окремих видів майна. В юридичній літературі за правовою природою договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції розглядався саме як різновид договору комісії.

Договір комісії відомий законодавству багатьох країн, проте є відмінності в його назві та правовому регулюванні. У країнах романо-германської системи права (Франція, Німеччина, Італія, Бельгія та ін.) існують як договори доручення, так і договори комісії. У США, Великобританії (англо-американська система права) застосовуються для регулювання подібних правовідносин агентські договори. Для уніфікації назви таких договорів практикою більшості країн напрацьована загальна назва – агентські угоди або договори. Самі посередники виступають як комерційні або торгові агенти.

Закон визначає сторонами договору комісії – комітента та комісіонера.

Комітент (фізична особа-підприємець, юридичні особи різних організаційних форм), дають доручення своєму контрагенту (комісіонеру) провести продаж на комісійних засадах сільськогосподарської продукцію, власником якої він є. Комісіонер – це приватний підприємець або юридична особа, зобов'язані виконати взяті на себе доручення щодо реалізації на комісійних засадах сільськогосподарської продукції у відповідності до вказівок комітента. Комісіонер таким чином виступає як торговий посередник між виробником продукції та її споживачами. Це підкреслює важливу функцію торговельного посередництва, особливо в даний час, коли не вся вироблена продукція знаходить свого споживача.

Комісійні відносини породжують правовідносини з комісійного продажу, сторони набувають права та обов'язки, несуть відповідальність перед своїм контрагентом. Комісіонер з метою виконання вказівок комітента повинен вступати у відносини з третіми особами, що регулюються вже іншими договорами, у більшості випадків – договорами купівлі-продажу. Можна виділити дві групи відносно самостійних відносин: перші є суто комісійними (комітент – комісіонер), другі є похідними від перших (комісіонер – треті особи).

Загалом договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції характеризується як консенсуальний, платний та двохсторонній.

Для консенсуальних договорів характерно те, що для їх укладання достатньо досягти згоди по всім істотним умовам договору та по тим умовам, які сторони визнали такими. Передача продукції сільського господарства на комісію може як співпадати з досягненням згоди (особливо, коли сторони укладають одноразову угоду), а може значно бути віддалена в часі (характерно для сталих, довготривалих відносин, які, як правило, виникають перед початком сільськогосподарського періоду). Але це не впливає на сам факт укладення договору.

Незважаючи на це, в науковій літературі висловлюються й інші точки

зору. Так, В.К. Комаров називає договір комісії реальним договором¹. Свою позицію він обґрунтовує тим, що в укладанні і результаті договору зацікавлений головним чином комітент і що дві сторони мають право в будь-який час відмовитись від укладення договору, а укладений договір вони мають право відмінити без пояснення причин. Важко погодитись з наведеною точкою зору. По-перше, зацікавленість в укладанні договору є не тільки у комітента, комісіонер також хоче отримати винагороду за виконані дії, що буде сприяти ефективній роботі цього посередника. По-друге, договір комісії так само, як і інші сільськогосподарські договори, сторони можуть змінювати або повністю припиняти їх виконання. Більш обґрунтованою виглядає позиція тих авторів (А.Ф. Сохновський², Н.А. Безрук³), які вказують, що права та обов'язки сторін виникають нерідко до передачі речі, що більше характерно для тривалих договорів.

Платність характерна для цього виду договору комісії, навіть тоді, якщо сторони в договорі не вказали на цю суттєву умову. Платність виражається в тому, що комітент за послуги, надані комісіонером, повинен визначити певну суму, сплата якої допоможе комісіонеру покрити понесені витрати по перевезенню, зберіганню та ін.

Договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції треба віднести до двохсторонніх договорів, оскільки права та обов'язки за укладеним договором виникають як у комітента, так і у комісіонера. Обидві сторони є відповідальними за свої дії або бездіяльність один перед іншим. Ця відповідальність проявляється, зокрема, в настання для винної сторони негативних наслідків при порушенні умов договору.

Визначення предмета договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції необхідно здійснити виходячи із поняття договору комісії, що наведено у ст. 1011 Цивільного кодексу України. Комітент вступає в комісійні правовідносини для того, щоб комісіонер

¹ Комаров В.К. Договор комиссии по советскому праву / В.К. Комаров. – М., 1961. – С. 4.

² Сохновский А.Ф. Комиссионная торговля. Правовые вопросы / А.Ф. Сохновский. – М., 1989. – С. 9.

³ Безрук Н.А. Договор комиссии по советскому гражданскому праву: лекция для студентов ВЮЗИ. – М., 1955.

вчинив один або кілька правочинів. Така угода породжує зобов'язання по наданню послуг юридичного характеру. Ці послуги виражаються в торговельному посередництві з реалізації вирощеної сільськогосподарської продукції.

З вивчення наукової літератури, що присвячена договору комісії, можна встановити, що деякі вчені змішують поняття «предмет договору комісії» та «об'єкт договору комісії». Так, Г.С. Певзнер визначає предмет договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції як надмірну сільськогосподарську продукцію¹. Аналогічна позиція міститься і в роботі С.М. Малькова, де він визначає предмет договору комісії як певні продукти сільськогосподарського виробництва². Найбільш правильно і точно, за нашою думкою, визначив предмет договору А.Ф.Сохновський. «Йдеться, – пише він, – про юридичну діяльність комісіонера, якій притаманні такі риси: правовий характер (укладення угод), визначення її обсягу в дорученні комітента, виступ комісіонера від власного імені, але за рахунок комітента»³.

Під час виконання взятого на себе комісійного доручення комісіонер вступає в багаточисельні відносини з третіми особами – покупцями (споживачами) сільськогосподарської продукції. Як вже зазначалося, відносини з третіми особами регулюються в основному договором купівлі-продажу. Отже, предметом власне комісійних правовідносин є дії комісіонера по наданню юридичних послуг з реалізації сільськогосподарських продуктів, а об'єктами, з приводу яких укладаються та виконуються комісійні правовідносини, є різноманітні продукти харчування, що забезпечують потреби громадян в їжі.

Раніше, за часів існування СРСР, приймалися примірні переліки продукції сільськогосподарського виробництва, що могли бути реалізовані на умовах комісії. До таких переліків входили, зокрема: худоба, м'ясо,

¹ Певзнер Г.С. Гражданско-правовые формы заготовок сельскохозяйственной продукции, осуществляемые потребительской кооперацией: лекция для студентов кооперативных институтов / Г.С. Певзнер. – М., 1974. – С. 16.

² Мальков С.М. Правовое регулирование заготовок сельскохозяйственных продуктов в потребительской кооперации / С.М. Мальков. – М., 1968. – С. 27.

³ Сохновский А.Ф. Комиссионная торговля. Правовые вопросы / А.Ф. Сохновский. – М., 1989. – С. 8.

м'ясопродукти, птиця, яйця, риба, молоко, молочні продукти, тваринні та рослинні жири, картопля, овочі в свіжому та переробленому вигляді, фрукти свіжі, сухофрукти, виноград, баштанні культури, зерно, борошно, крупа, бобові, насіння олійних культур, цукор, мед, ягоди, горіхи та інші сільськогосподарські продукти. Особливо необхідно ще раз підкреслити, що ці переліки були примірними. А звідси будь-які продукти, що йдуть на споживання, можуть бути реалізовані на комісійних засадах.

Характерною особливістю комісійного продажу сільськогосподарської продукції є те, що на момент приймання продуктів на комісію вони володіють індивідуально-визначеними ознаками, а в подальшому часто на практиці вони знеособлюються. Це пояснюється тим, що більшість продукції сільського господарства в непереробленому вигляді важко відрізнити від такої ж продукції іншого комітента. Продукти, що прийняті на комісію уже в переробленому вигляді, набувають індивідуально-визначені ознаки: етикетка, товарний знак тощо. Труднощі приймання продукції, визначеної родовими ознаками, вимагають від комісіонера належно прийняти та оформити кожен окрему партію продукції, що поступила для реалізації на комісійних засадах. Там, де ця вимога не виконується, порушується право власності комітента на продукцію і проходить знеособлення продукції, що не властиво для комісійних правовідносин. Тому кожна партія продукції від різних комітентів повинна бути відділена від такої ж продукції іншого комітента.

Усі розглянуті вище ознаки договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції дають нам можливість навести його визначення. Так, за договором комісії на продаж сільськогосподарської продукції її виробник (комітент) доручає торговому посереднику (комісіонеру) продати на комісійних засадах сільськогосподарську продукцію з оплатою винагороди за надані послуги.

Комісіонер може самостійно реалізувати продукцію або за згодою комітента укладає договір субкомісії і тоді реалізація продукції буде здійснюватись субкомісіонером. Субкомісійна угода ускладнює договір

комісії, окремою стороною якої виступає субкомісіонер, який укладає договір з комісіонером, виконує його доручення і перед ним є відповідальним. Комісіонер частину коштів, отриманих від комітента, направляє субкомісіонеру, тим самим він поширює ознаку платності і на субкомісійні угоди. У випадку укладення додаткових субкомісійних угод, комісіонер є відповідальним за дії субкомісіонера перед комітентом.

Сібкомісійна угода є не обов'язковою під час реалізації продукції на комісійних засадах. В таких випадках можна говорити про подвійне посередництво – коли один посередник доручає провести продаж сільськогосподарської продукції іншому посереднику. Перший посередник оплачує виконану роботу другим посередником з тієї винагороди, яку йому сплатив комітент.

Практика функціонування комісійних правовідносин під час реалізації сільськогосподарських продуктів виробила істотні умови цього виду договорів комісії. До таких відносяться: кількість, якість та ціна продукції, строки та порядок розрахунків. Сторони за взаємною згодою можуть включати до договору й інші умови, що визнають вони істотними.

Досягнення згоди по всіх умовам договору – важлива передумова належного, повного та реального виконання договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції.

Важливою умовою належного виконання договору є ціноутворення. Під час укладання договору сторони повинні враховувати всі фактори, що впливають на ціни. До них належать: кон'юнктура ринку, наявність сільськогосподарської продукції, якість та кількість продуктів, витрати на виробництво та реалізацію продукції та інше.

Статті 1017 Цивільного кодексу України надає комісіонеру можливість відступити від вказівок комітента, але лише в тих випадках, коли цього вимагають інтереси комітента і комісіонер не міг попередньо запитати комітента або не одержав у розумний строк відповіді на свій запит. Це нове положення цивільного закону значно підвищує роль комісіонера під час

виконання угоди. До обов'язків комісіонера належить необхідність повідомлення комітента про допущені відступлення від його вказівок як тільки це стане можливим. Такі досить активні дії комісіонера повинні унеможливити або значно зменшити втрати комітента. Посередник як знавець ринку, його тенденцій, коливань повинен приймати швидкі та зважені рішення в процесі виконання доручення комітента. Правда, пізніше він повинен пояснити своєму контрагенту про причини прийняття такого рішення і про ті можливі більш негативні наслідки, що наступили б у випадку неприйняття такого рішення. Якщо комісіонер не пояснив або не довів необхідність прийняття такого рішення, то законодавством на нього покладається відповідальність.

Чинне законодавство передбачає та дозволяє комісіонеру в окремих ситуаціях змінювати ціни з метою більш вигідної реалізації продукції. Вся вигода, яка буде отримана, буде належати комітенту, а тому розрахунки повинні проводитись не за встановленими попередньо цінами, а за тими реальними цінами за якими була продана продукція. Звичайно, комісіонер вправі розраховувати на збільшення комісійної плати, що встановлена в договорі комісії.

Сторони під час укладення договору комісії, особливо коли йдеться про продукцію, що швидко псується, можуть передбачити можливість переоцінки продукції, або, навіть, надати комісіонеру право самостійно проводити переоцінку з подальшим повідомленням комітента про проведення такої переоцінки та її причини.

Комісійна винагорода є однією із складових частин ціни продукції, що реалізується на комісійних засадах. Розмір такої винагороди визначається самостійно сторонами. Сторони це можуть зробити як під час укладання договору, так і пізніше – в процесі виконання договору. Цивільний кодекс України вказує: якщо сторони попередньо не встановили розмір комісійної винагороди, то вона виплачується після виконання договору виходячи із звичайних цін за такі послуги. В тих випадках, коли комісіонер поручився за

виконання правочину третьою особою, він має право на додаткову плату.

Крім комісійної винагороди комітент відшкодовує комісіонеру всі витрати, пов'язані з реалізацією продукції, як-то, наприклад: витрати на транспортування та зберігання продукції, навантаження та розвантаження продукції, витрати на пакування продуктів (якщо сторони домовились про таке), природна втрата продукції, інші види витрат. Необов'язковими витратами можуть виступати кошти на страхування. Страхуванню (за згодою сторін) може підлягати весь період реалізації продукції або певна його частина, наприклад, страхування під час перевезення вантажів. Якщо комісіонер застрахував продукцію без попередньої згоди з комітентом, то такі витрати комісіонеру відшкодовуватись не будуть.

Законом передбачена низка способів, що сприяють виконанню зобов'язань у комісійних правовідносинах. Стаття 1019 Цивільного кодексу України передбачає право комісіонера на притримання комісіонером речі, що має бути передана комітентові. Кодексом також передбачено право комісіонера на відрахування належних йому за договором сум з усіх грошових коштів, що належать комітенту (ст. 1020). Усі можливі розбіжності будуть вирішуватися сторонами після кінцевих розрахунків.

Наступною істотною умовою договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції є порядок та строки розрахунків між сторонами. Виконання цієї умови повинно супроводжуватись звітом комісіонера про здійснені комісійні операції та передачею всього отриманого за договором комісії. Комітент протягом 30-ти днів повинен повідомити комісіонера про свої заперечення, в противному разі звіт рахується прийнятим без зауважень (ст. 1022 Цивільного кодексу України). У звіті комісіонер відображає види продукції та ціну, за якою вона реалізована, випадки зниження або підвищення ціни, докази, що підтверджують певні обставини. У випадку укладення субкомісійної угоди комісіонер звітує також про виконання таких договорів.

Важливими умовами належного виконання договору комісії на продаж

сільськогосподарської продукції є дотримання вимог законодавства про форму договору та його суб'єктний склад.

Під час визначення форми договору необхідно виходити із загальних вимог про форму договору, що наведені в статті 639 Цивільного кодексу України, адже законодавство не містить окремо положень про форму договору комісії. Звичайно, письмова форма договору є більш сприятливою з тієї причини, що комісіонер виступає в цивільному обороті як самостійний господарюючий суб'єкт, але розпоряджається продукцією, власником якої є інший контрагент – комітент. У випадку виникнення майнової суперечки письмово оформлений договір буде додатковим доказом при її вирішенні.

Раніше, при становленні ринкової економіки, пропонувалося встановити перелік організацій, що можуть бути як комісіонерами, так і комітентами. Сучасний розвиток суспільних відносин не вимагає законодавчого закріплення переліку тих суб'єктів, які будуть виконувати функції як комісіонера, так і комітента.

На даний час, як відомо, договірні відносини отримали закріплення як в Цивільному, так і в Господарському кодексі України. Договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції є різновидом договору комісії. Стаття 1028 Цивільного кодексу України передбачає, що договори в залежності від окремих видів майна можуть мати певні особливості. У даному дослідженні була здійснена спроба визначити особливості договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції. Ці особливості договору визначаються специфікою сільськогосподарського виробництва, а саме: використанням землі в якості основного засобу виробництва; різноманітність ґрунтових та природнокліматичних умов; різноманітність форм господарювання на землі; множинність господарюючих суб'єктів. Все це вимагає прийняття окремих нормативно-правових актів, що покликані закріпити ці особливості. За своїм змістом вони більше тяжіють до галузі аграрного права, тому що знаходяться в тісному зв'язку з процесом сільськогосподарського виробництва та ним обумовлені.

До специфічних особливостей комісійної торгівлі сільськогосподарськими продуктами, що дозволяють констатувати ці договори комісії як аграрно-правові, можна віднести:

- особливе коло учасників комісійних правовідносин (в якості комітентів можуть виступати виробники сільськогосподарської продукції різних організаційно-правових форм, фізичні особи-підприємці, а також громадяни, що ведуть особисте селянське господарство);

- особливості сільськогосподарського сектора економіки в цілому: сезонність сільськогосподарських робіт, їх значна залежність від природних чинників, особливості природнокліматичних, ґрунтових та інших умов;

- особливості об'єкту комісійних відносин: об'єктом виступають сільськогосподарські продукти, які можуть задовольнити потреби людини в харчуванні. Більшість продукції, що реалізується, мають не індивідуально-визначені особливості, а родові ознаки; така продукція потребує певних умов зберігання, пакування, транспортування; продукція надходить сезонно, а використовуватися вона повинна протягом всього календарного року;

- особливості цін на сільськогосподарську продукцію, що реалізується на комісійних засадах: ціни коливаються залежно від попиту та пропозиції, а також від пори року, часу доби, якості продукції та рівня цін на аналогічну продукцію.

Аналіз практики застосування договорів комісії на продаж сільськогосподарської продукції дозволяє назвати такі недоліки в функціонуванні цього виду договірних відносин: (а) слабка інформованість про можливість реалізації вирощеної продукції на комісійних засадах; (б) відсутність достатньої кількості сільськогосподарських підприємств, що займаються реалізацією продукції на комісійних засадах; (в) відсутність реклами таких послуг; (г) недостатня кількість спеціалістів, що можуть організувати комісійну торгівлю сільськогосподарською продукцією.

Важливим фактором, що впливає на виконання договорів, є договірна дисципліна, загальні засади якої містяться в цивільному законодавстві

України. В той же час сторони, укладаючи договір, можуть додатково передбачити заходи впливу на контрагента, що будуть стимулювати його належно виконати договір.

Майнова відповідальність сторін під час виконання договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції є одним із видів юридичної відповідальності та виражається у настанні для учасників договірних відносин негативних економічних наслідків. У зв'язку з тим, що стосовно договору, що розглядається, спеціальних правил не розроблено, то необхідно підкреслити, що заходи відповідальності сторін повинні бути передбачені під час укладення договору.

Уявляється, виникла нагальна потреба прийняття спеціального нормативно-правового акту (на рівні Закону або на рівні постанови Кабінету Міністрів України), де нормативні приписи, закріплені в Цивільному кодексі України, будуть розроблені далі. В цьому акті будуть детально врегульовані специфічні умови реалізації сільськогосподарської продукції на комісійних засадах, що були розглянуті вище. Цей нормативний акт дозволить значно покращити організацію договірної роботи на селі, особливо під час реалізації продукції.

Дослідження проблем правового регулювання комісійної торгівлі сільськогосподарською продукцією дозволяють підкреслити важливість вивчення проблем реалізації продукції сільськогосподарського виробництва, що у свою чергу впливає на продовольчу безпеку країни. Це ще більш важливо тоді, коли сформувалась ринкова економіка, але держава повинна дбати про те, щоб всі передбачені законом договори використовувались, своєчасно змінювалося законодавство з урахуванням змін в суспільному житті. Це в повній мірі стосується і договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції.