

Українська юридична академія

На правах рукопису

РАДЧУК Олександр Павлович

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ  
КОМІСІЙНОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ  
ПРОДУКЦІЄЮ.

Спеціальність : 12.00.06 - сільськогосподарське право;  
земельне, водне, лісне і гірниче право;  
екологічне право

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т

дисертації на здобуття наукового ступеня  
кандидата юридичних наук

Харків

1993

Робота виконана на кафедрі сільськогосподарського права  
Української юридичної академії

НАУКОВИЙ КЕРІВНИК -

доктор юридичних наук, професор, лауреат Державної премії  
України, заслужений працівник народної освіти України  
Шелестов В.С.

ОВІЦІЙНІ ОПОНЕНТИ :

доктор юридичних наук, член-кореспондент АН України Семчик В.І.  
доктор юридичних наук, доцент Долежан В.В.

Провідна установа - юридичний факультет Одеського державного  
університету

Заявляється відбудеться "10" листопада 1993 р.  
з 10 год. на засіданні спеціалізованої вченої ради  
Д 068.28.01 в Українській юридичній академії за адресою:  
310024 м.Харків, 24, вул. Пушкінська, 77.

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці  
Української юридичної академії

Вчений секретар  
спеціалізованої вченої ради,  
доктор юридичних наук,  
професор

Азімов Ч.Н.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОГОТИ

АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ. В процесі становлення суверенної української держави проблеми забезпечення населення України продуктами харчування набувають важливого значення. Це неодноразово підкреслювалось в законах, прийнятих Верховною Радою України, указах Президента України, нормативних актах Кабінету Міністрів України. Зараз стоїть завдання наповнити ринок продовольчими товарами і на протязі декількох років зняти гостроту продовольчого забезпечення жителів України.

Сільське господарство України переживає період, коли на зміну традиційним, історично встановленим формам господарювання на селі, приходять нові. Цьому процесу властиво те, що існує колізія між старими і новими формами господарювання, і тільки сама практика покаже, яка із них буде найбільш життєздатною. Важливо підкреслити, що законодавча і виконавча влада не забороняє ту чи іншу форму ведення господарства на селі, а лише утворює передумови для того, щоб нові форми могли проявити себе в повній мірі.

Для сільськогосподарського виробництва в Україні характерним є те, що суб'єкти господарювання одержали більше прав в галузі виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, що знайшло своє нормативне відображення в нових нормативних актах України.

В той же час правові акти не містять необхідного механізму реалізації їх в конкретних ситуаціях, а раніше прийняті нормативні акти, за своїм змістом, значно застаріли і потребують перегляду.

Удосконалення правового регулювання відносин, які складаються в сільському господарстві, дозволить покращити забезпечення населення продуктами харчування шляхом підвищення ефективності виробництва, покращення якості продукції, збільшення її асортименту. Цьому можуть сприяти і додаткові закупки продовольства за кордоном.

Розвиток комісійної торгівлі сільськогосподарською про-

дукцією є одним із засобів залучення додаткової сільсько-господарської продукції в торговий обіг. Щоправда, на державному рівні питання правового регулювання комісійної торгівлі в останній час не розглядались, хоча потреба в цьому є.

Цивільне законодавство регулює комісійну діяльність учасників економічного обігу, однак багато його положень застаріли і потребують відповідних змін та доповнень. Не вирішує цю проблему і те, що прийняті в останні роки закони України "Про підприємства в Україні", "Про колективне сільськогосподарське підприємство", "Про підприємництво", "Про селянське /фермерське/ господарство" містять положення, які дозволяють товаровиробникам вступати у будь-які не заборонені чинним законодавством зобов'язання, у тому числі й комісійні.

Правове урегулювання комісійної торгівлі сільськогосподарською продукцією дозволить ліквідувати істотні прогалини в цій сфері господарської діяльності. Тим самим зростає значення договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції. Про підвищення ролі договорів в економічному житті суспільства неодноразово наголошувалось в нормативних актах молодшої української держави.

Договори, виконуючи важливу регулятивну функцію, являють собою одну із форм економічних відносин. Договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції відображає найбільш типові закономірності в цій сфері, які виражаються, зокрема: в удосконаленні гарантованої нормативними актами господарської самостійності учасників комісійних відносин; поєднанні інтересів виробників сільськогосподарської продукції, торгових посередників /комісіонерів/ і суспільства в цілому; в закріпленні у договорах положень про взаємовигідні відносини економічного і соціального характеру; підсиленні правових і економічних гарантій учасників договірних відносин шляхом захисту їх законних прав і інтересів; підвищенні юридичної відповідальності за результати виконання договорів; розширення форм реалізації економічних і правових інтересів учасників відносин, що закріплені в договорах; дотриманні принципу соціальної справедливості між учасниками комісійних відносин.

Вибір теми дослідження обумовлений не тільки важливістю її в сучасних умовах, але і станом її розробленості. Питання правового регулювання комісійної торгівлі сільськогосподарською продукцією в монографічному плані розроблялись тільки в період виникнення даного виду комісійних відносин наприкінці 50-х і на початку 60-х років. Більшість досліджень відображали існуючі раніше погляди на комісійну торгівлю як на торгове посередництво. Зміни в економічному житті суспільства, виникнення нових держав знижує цінність виконаних робіт. В той же час необхідно відмітити і те, що багатьма вченими внесено немало заслуговуючих на увагу і таких що не втратили свого значення пропозицій. В їх числі - Зовк К.О., Безрук Н.А., Бикова Т.А., Гордон М.В., Ігнатів І.Д., Комаров І.К., Пашова М.С., Первушин А.Г., Соляновський А.Ф., Федоров І.В., Яковлева В.Ф., Якушев В.С.

Нааявність серйозних прогалин в галузі правового регулювання комісійних відносин по реалізації сільськогосподарської продукції, призводить на практиці до багаточисельних порушень договірних зобов'язань і судових спорів. Внаслідок цього виробники сільськогосподарської продукції несуть значні витрати при реалізації виробленої продукції, зменшується кількість продуктів харчування, які надходять на продовольчий ринок держави і в кінцевому підсумку відбувається зниження рівня споживання продовольства. Все це ставить перед правовою наукою і практикою завдання удосконалення законодавства про договірні відносини, що складаються в процесі реалізації сільськогосподарської продукції на комісійних засадах.

**Предмет і мета дослідження.** Предметом дисертаційного дослідження є проблеми правового регулювання комісійних відносин, які складаються в процесі реалізації сільськогосподарської продукції.

Мета дослідження полягає у тому, щоб на основі аналізу історії формування і розвитку договірних відносин по реалізації сільськогосподарської продукції на комісійних засадах, законодавства, яке опосередковує відносини в даній сфері, визначити поняття цього договору у зв'язку із змінами

укладання і виконання договорів.

Значення роботи полягає також і в тому, що її висновки і пропозиції мають безпосереднє відношення до вирішення продовольчої проблеми в Україні, розширення майново-господарської самостійності виробників сільськогосподарської продукції і комісіонерів. Вони можуть бути використані для подальшої розробки теоретичних проблем сільськогосподарського права, при розробці нових нормативних актів, регулюючих комісійні відносини по реалізації сільськогосподарської продукції, під час підготовки учбових посібників і методичних рекомендацій, в процесі читання курсу сільськогосподарського права для студентів юридичних вузів, лекції для практичних працівників і студентів сільськогосподарських вузів.

#### На захист виносяться такі положення:

про Галузеву належність договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції, що розглядається як самостійний вид сільськогосподарських договорів, загальні положення якого регулюються нормами цивільного права;

про деталізацію загальних положень цивільного законодавства щодо договору комісії стосовно сільськогосподарської продукції, регулюючого відносини по її реалізації, в нормах сільськогосподарського законодавства;

про подальшу розробку проблем правового регулювання договорів комісії на продаж сільськогосподарської продукції і закріплення їх в основних нормативних актах - Цивільному кодексу України; законах України "Про колективне сільськогосподарське підприємство", "Про підприємства в Україні", "Про комісію" та інших;

про уточнення поняття договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції, яке визначається таким чином:  
" по договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції її виробник /комітент/ доручає торговому посереднику /комісіонеру/ продати від свого імені за рахунок комітента сільськогосподарську продукцію з виплатою винагороди за надані послуги";

обґрунтування можливості реалізації сільськогосподарської продукції на субкомісійних засадах лише при її продажу за межами України, права і обов'язки первинного комісіонера і субкомісіонера;

про порядок ціноутворення на продукцію, яка реалізується на комісійних засадах, під час становлення ринкової економіки;

обґрунтування форми договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції;

аргументовані пропозиції по удосконаленню правового регулювання окремих умов договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції і підвищенню відповідальності сторін за їх порушення, зокрема, предмету договору, сторін до договору, розрахунки і їх порядок і т.п.;

порядок замісту порушених прав сторін за договором.

Апробація і впровадження результатів дослідження. Дисертація виконана на кафедрі сільськогосподарського права Української юридичної академії. Основні положення та висновки, що містяться у роботі, опубліковані в наукових статтях та тезах виступів на наукових конференціях. Деякі результати дослідження доповідались автором на міжрегіональній конференції "Актуальні проблеми діяльності місцевих Рад народних депутатів в умовах перебудови" /1990 р./ і "Проблеми вдосконалення законодавства України та практики його застосування" /1991 р./. Наукові результати дослідження використовувались автором під час проведення занять з учбового курсу сільськогосподарського права зі студентами денного, вечірнього та заочного факультетів Української юридичної академії.

Структура дисертації. Структура дисертації відображає цілі і завдання дослідження, його основні напрямки. Вона складається із вступу, двох глав, які об'єднують вісім параграфів, висновку та бібліографії.

#### ЗМІСТ РОБОТИ

Вступ містить у собі обґрунтування актуальності теми дисертації, предмет та мету дослідження, показується новизна дослідження та практична значущість роботи, а також сформульовані положення, що виносяться на захист.

Перша глава - "Загальна характеристика договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції"

В першому параграфі автор розглядає процес розвитку законодавства про правове регулювання комісійної торгівлі сільськогосподарською продукцією з початку виникнення даного договору до наших днів.

Існування комісійних відносин мало також місце в царській Росії і в перші роки після революції 1917 року. З розвитком авторитарних методів управління сільським господарством цей ринковий договір адміністративним шляхом був виключений із економічного обороту держави.

Пізніше, коли нарівні з адміністративними методами господарювання, виникли й економічні, відповідними рішеннями органів держави цей вид договору комісії знову знайшов місце серед інших договорів, які відображають економічні відносини між містом і селом. Розвиток договірних відносин за договором комісії на продаж сільськогосподарської продукції, на думку автора, здійснювався у чотири етапи, кожному із яких відповідала та чи інша форма додаткового залучення сільськогосподарської продукції в процес забезпечення населення сільськогосподарською продукцією.

Перший етап розвитку законодавства про комісійні відносини на продаж сільськогосподарської продукції розпочався в 1953 р., коли спеціальними нормативними актами був відновлений цей договір. Він характеризується тим, що поряд із значним розширенням господарської самостійності сільськогосподарських підприємств, державними органами був прийнятий ряд нормативних актів, які стимулювали продаж продукції понад визначених державою об'ємів. Серед них - Примірний договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції.

З аграрною політикою, яка почала проводитись із середини 60-х років, пов'язується другий етап розвитку договірних відносин по комісійній торгівлі сільськогосподарською продукцією. Цей етап тривав до вісімдесятих років. Для цього етапу характерним було те, що застосуванням адміністративних методів

приймувалась роль виробників сільськогосподарської продукції під час реалізації продуктів харчування. Продукція, яка вироблялась понад планові показники, підлягала обов'язковому продажу державі за договором контрактації. У зв'язку з цим не залишалося місця для розвитку комісійної торгівлі.

Третій етап /середина 80-х років - 1991-1992 р.р./ характеризувався розширенням прав підприємств у виборі способів реалізації продукції. Підприємствам було дозволено продавати будь-яким способом продукти харчування організаціям споживчої кооперації і на колективних ринках із заліком в загальний об'єм продажу державі. В цей період зросла роль приватних осіб у виробництві і продажу сільськогосподарської продукції.

Останній етап, який виділяв автор, розпочався після утворення України як суверенної держави, котра розвиває своє законодавство.

У другому параграфі аналізуються правова природа договору. Звертається увага на те, що всі автори, які розглядали цей вид договору комісії, стояли на цивільно-правових позиціях, але в той же час вказували на окремі його особливості. Автор відмежовує цей договір від інших цивільно-правових договорів /договору доручення, договорів за участю маклерів, брокерів/.

Виходячи із суб'єктного складу договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції, побудована така структура договірних відносин: комітент - комісіонер - треті особи. В деяких випадках виникає подвійне посередництво, коли первинний комісіонер доручає виконати комісійні зобов'язання іншому комісіонеру - субкомісіонеру. Відносини між комітентом і комісіонером є суто комісійними, а інші є похідними.

Договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції характеризується як консенсуальний, відплатний і двосторонньо-зобов'язувальний. Автор критикує точку зору Комарова Б.К., який називав цей договір реальним і приписується до вивисоків Сажновського А.Ф., Гезрук Н.А., які розглядають його як

консенсуальний договір.

Відплатність як риса цього договору властива йому навіть тоді, коли сторони в договорі не вказали на цю істотну умову.

Предмет договору правильно визначив, на думку автора, Сохновський А.Ф., який пише: "Мова йде про юридичну діяльність комісіонера, який властиві риси: правовий характер /укладання угоди/, визначення її об'єкту в дорученні комітента, виступ комісіонера від свого імені, але за рахунок комітента". В роботі також міститься критика тверджень вчених /Певзнер Г.С., Малькова С.М./, які предмет договору зміщували із об'єктом. Об'єктом договору, який досліджується, є продукція сільськогосподарського виробництва, що задовольняє потреби людей в продуктах харчування.

Особливістю комісійного продажу сільськогосподарської продукції є те, що на момент приходу продуктів на комісію вони характеризуються індивідуально-визначеними ознаками, але потім вони нерідко втрачають такий характер і набувають ознаки речей родових. Тим самим порушується право власності комітента на продукцію, що не відповідає вимогам чинного законодавства, яке регулює комісійні відносини. Тим паче, що згідно законодавства ризик випадкової загибелі речі завжди несе власник продукції, якщо інше не передбачено законом чи договором.

Виходячи із наведених ознак, автор дає таке визначення договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції: "це договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції її виробник /комітент/ доручає торговому посереднику /комісіонеру/ продати від свого імені і за рахунок комітента сільськогосподарську продукцію з виплатою винагороди за надані послуги".

Третій параграф присвячений дослідженню зміста договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції. Виділяються ті істотні його умови, які визнані такими в законодавстві, а саме: кількість, якість і ціна продукції, строки і порядок розрахунків. Інші умови можуть стати істотними лише тоді, коли обидві сторони своєю угодою їх визнають такими.

Встановлення нового порядку господарювання висуває нові вимоги до якості продукції, яку здає комітент на комісію. Автор пропонує залишити порядок, який діяв раніше, а саме - виробник сільськогосподарської продукції видає на продукцію якісне посвідчення.

Пакування значно впливає на збереження якості продукції, яка транспортується для її подальшої реалізації за межами району, де вона була вироблена. Приймання доставлених продуктів повинно бути проведене в найбільш стислі строки, які коливаються від 12 годин до п'яти діб. Особливої уваги потребує продукція, яка швидко псується. Перелік такої продукції необхідно розробити і затвердити постановою Кабінету Міністрів України.

При прийманні одержаної продукції значна увага приділяється і кількісним показникам. У випадках невідповідності одержаної продукції якісним і кількісним показникам повинен бути складений комерційний акт.

Особливістю договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції є те, що комісіонер може прийняти на комісію продукцію нижчої якості, ніж було обумовлено договором. Однак така продукція повинна бути придатною для продовольчих потреб, тобто її можна реалізувати у свіжому вигляді, або відправити на переробку.

Ціна на комісійну продукцію визначається угодою сторін. Автор критикує точку зору вчених, які раніше вказували на те, що ціна продукції повинна бути на 10-15 відсотків нижчою від тих цін, які склались на ринку. В сучасних умовах ніяких адміністративних вказівок відносно цін не повинно бути. Ціна на продукцію буде визначатись в залежності від кон'юнктури ринку, пошиту на неї, наявності сільськогосподарських продуктів, їх якості і кількості, затрат на виробництво і реалізацію продукції. Сторони можуть також реалізовувати продукцію за цінами, які перевищують ціну, раніше визначену умовами договору. Головною послілкою при визначенні ціни продукції буде те, що комісіонер повинен виконувати доручення комітента про продаж

товарів на найбільш вигідних умовах. Вся вигода від реалізації продукції по більш високим цінам повністю надходить комітенту, якщо договором не визначено інше /ст.399 ЦК України/.

В роботі розглядаються випадки, коли реалізується продукція по ціні нижчій, ніж було встановлено договором. В подібних ситуаціях сторони керуються правилами ст.400 ЦК України. Комісіонер, який продав майно по ціні нижче визначеної йому комітентом, повинен відшкодувати останньому різницю, якщо не доведе неможливості реалізації продукції по визначеній сторонами ціні, і продаж по нижчій ціні попередив ще більші збитки.

В тих випадках, коли ціни на продукцію змінилися в ту чи іншу сторону, комісіонер повинен зібрати необхідні докази цього.

Комісійна винагорода - одна із складових частин ціни продукції. Раніше виплата цієї винагороди і її розмір визначались відповідними нормативними актами. Виникає питання, а чи існує необхідність централізовано встановлювати розміри комісійних ставок? На думку автора, ці питання повинні регулюватись тільки угодою сторін.

Розрахунки між сторонами повинні бути обґрунтовані звітом комісіонера про виконані комісійні операції. Автор пропонує залишити видачу аванса комітенту в розмірі до 75 відсотків від загальної суми комісійної угоди. Аванс буде замовив засобом підтримки виробників сільськогосподарської продукції. Авансування потрібно проводити за рахунок кредитів установ Національного банку України, які повинні надаватись на пільгових умовах.

Кінцевий розрахунок має бути проведений не пізніше трьох днів після виконання комісійного доручення. Для цього комісіонер складає звіт і на його основі передає комітенту все одержане по виконаному дорученню і всі вимоги по відношенню до третіх осіб, які впливають з угоди, укладеної комісіонером з третіми особами.

Автор пропонує внести в чинне законодавство правило про те, що комісіонер може купувати в свою власність комісійну продукцію. Подібне правило було в Цивільному кодексі, який діяв в Україні в 20-х роках. Це право комісіонера може обмежуватись лише запереченням з боку комітента.

В наступному параграфі розглядаються питання, що пов'язані

із формою договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції. Для всіх видів договорів комісії законодавством встановлена письмова форма укладання договору, хоча для цього виду договору в ч.2 ст.396 ЦК України передбачена можливість укладання договору шляхом видачі колгоспу накладної організацією споживчої кооперації, яка приймає продукцію. Тобто письмова форма була і залишається обов'язковою для цього виду договору, але форма зовнішнього виявлення може бути різною в залежності від тих чи інших умов.

Тривалі договори комісії на продаж сільськогосподарської продукції виходять за рамки існуючого до цього часу уявлення про договір комісії, тому що вони визначають взаємні зобов'язання не тільки по продажу уже зданої продукції, але і зобов'язання здати оговорену продукцію в майбутньому.

В цьому ж параграфі визначаються сторони договору. Згідно ЦК України сторонами комісійної угоди по реалізації сільськогосподарської продукції можуть бути колгоспи /комітенти/ і організації споживчої кооперації /комісіонери/. Автор підтримує раніше висловлену пропозицію про розширення складу комітентів і пропонує надати це право всім виробникам сільськогосподарської продукції. Також пропонується розширення складу торгових посередників /комісіонерів/, які судять реалізовувати сільськогосподарську продукцію на комісійних засадах.

В останньому параграфі першої глави обґрунтовується галузева належність договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції. Автор виходить з того, що загальні положення цього договору регламентуються нормами цивільного права, а його особливості - нормами - сільськогосподарського права.

Договірна робота в сільському господарстві відображає специфіку сільськогосподарського виробництва, його сезонність, особливості виготовленої продукції та інше. Господарські договори, які застосовуються в сільському господарстві, на відміну від тих, що застосовуються в промисловості, розроблені не так досконало.

Договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції є різновидом господарського договору, який застосовується в сфері

реалізації сільськогосподарської продукції, має свої специфічні риси. Ці особливості договору виходять із специфіки сільськогосподарського виробництва, а саме: використання землі як головного засоба виробництва; різноманітності ґрунтових і природно-кліматичних умов; різноманітності форм господарювання на землі; наявності різних форм власності на землю; множинності суб'єктів господарської діяльності.

Більшість вчених, які вивчали цей вид договору, додержуються такої позиції, що це різновид відомого цивільному праву договору комісії /Зовк Ю.О., Комаров Г.К., Сохновський А.Л., Яковлева В.Ф./, щоправда всі вони вказували на ті чи інші особливості цього виду договору комісії. Узагальнивши роботи вчених, автор прийшов до висновку, що договір комісійного продажу сільськогосподарської продукції є одним із видів договору комісії, що регулюється цивільним законодавством. В той же час численні особливості цього договору не дістали свого вирішення в рамках цивільного законодавства, що дає підстави порушити питання про необхідність прийняття окремих правових актів.

До специфічних особливостей комісійної торгівлі сільськогосподарськими продуктами, які дозволяють віднести його до сільськогосподарських, можна віднести: особливий склад учасників комісійних відносин; специфічний об'єкт договору; наявність кредитування комітента зі сторони комісіонера; можливість укладання су комісійної угоди та інші.

Розвиток ринкових відносин в Україні буде сприяти виникненню нових особливостей цього договору і його розвиток як такого, що забезпечує інтереси виробників сільськогосподарської продукції. Тим самим виникає потреба у прийнятті Закону України "Про комісії", в якому повинен бути, поряд з іншими, спеціальний розділ, присвячений договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції.

Друга глава - "Відповідальність сторін за невиконання або неналежає виконання договірних зобов'язань до комісійному продажу сільськогосподарської продукції".

Перший параграф присвячений виявленню причин та умов, які

викликають порушення договірних зобов'язань по договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції. Проведений автором аналіз дозволяє їх класифікувати за такими блоками /групами/:

- а/ організаційні;
- б/ матеріально-технічні;
- в/ економічні.

До організаційних причин можна віднести такі: неповна інформованість про можливість реалізації вирощеної продукції на комісійних засадах; відсутність достатньої кількості державних, колективних і приватних підприємств, які займаються реалізацією продукції на комісійних засадах; відсутність належної реклами зобов'язань по реалізації продукції на комісійних засадах; недоліки в здійсненні комісійного продажу сільськогосподарської продукції в організаціях споживчої кооперації.

Матеріально-технічні причини обумовлені слабкою матеріально-технічною базою як комісіонера, так і комітента. Нові суб'єкти господарювання в більшості випадків мають у своєму розпорядженні лише найбільш необхідні машини і механізми. Потребує свого розвитку і технологічна сторона діяльності учасників комісійних відносин.

До економічних причин, які призводять до порушень договірних зобов'язань по реалізації сільськогосподарських продуктів на комісійних засадах, можна віднести підвищення без достатніх причин ставок комісійної винагороди. Це призводить до того, що комітент буває змушений самостійно проводити реалізацію продукції на кооперативних ринках або з допомогою своєї торговельної мережі, або іншим способом, а це веде до того, що працівників сільськогосподарських підприємств та організацій відривається від сільськогосподарських робіт в найбільш напружені періоди виробництва.

Головними причинами і умовами, котрі впливають на розвиток комісійних відносин, є ті із них, які впливають із недостатньої урегульованості комісійних відносин, а також існування правових норм, зміст яких не відповідає реаліям сучасного періоду.

В процесі господарської діяльності безпосередньо підставою для покладення на винну сторону зобов'язку відшкодування завданих збитків є правопорушення, структурними елементами



якого є: об'єкт, суб'єкт, об'єктивна і суб'єктивна сторони.

В другому параграфі розглядаються особливості майнової відповідальності сторін по договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції. Відповідальність сторін може виражатись в цивільно-правових санкціях, які є в цивільному законодавстві, а також сторони можуть розробляти і закріплювати специфічні договірні санкції, оперативно-господарські санкції. До них можна віднести, наприклад, відмову від оплати, відмову від примання результатів виконання, вимогу про усунення недоліків та інші.

У дисертації звертається увага на те, що в процесі виконання зобов'язань, які випливають із договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції, виникають спори між сторонами. Законодавством передбачено порядок розгляду таких спорів через загальні суди і арбітражні суди України. Використання того або іншого порядку розгляду спорів залежить від суб'єктів комісійних відносин. Автор робить висновок, що для суб'єктів господарювання, які виступають в економічному обороті як юридичні особи, треба законодавством передбачити лише один порядок розгляду спорів – через арбітражні суди, а для спорів з участю громадян – судовий, тобто через загальні суди.

Підстави для спорів, які виникають із договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції, можна систематизувати в такі групи:

а/ спори, які виникають в процесі укладання договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції;

б/ спори, які виникають між сторонами цього договору в процесі його реалізації;

в/ спори, які виникають між сторонами після виконання комісійного доручення.

За змістом ці спори можна поділити на такі види: спори по асортименту продуктів, спори по якості наданої продукції, спори по розрахунках згідно виконаного комісійного доручення, спори по наданому комісіонером комітенту авансу та інші.

У висновку містяться результати, одержані внаслідок проведеного дослідження, а також систематизовані пропозиції по

вдосконаленню чинного законодавства України, регулюючого договір комісії на продаж сільськогосподарської продукції.

Основні положення дисертації опубліковані в таких роботах:

1. Місцеві Ради і формування ринку продовольчих товарів /Актуальні проблеми вдосконалення діяльності місцевих Рад народних депутатів в умовах перебудови // Короткі тези доповідей і наукових повідомлень регіональної науково-практичної конференції. – Харків. – 1990. – 2 с.
2. Правове регулювання договору комісії на продаж сільськогосподарської продукції громадянами // Радянське право. – 1991. – № 10. – С. 34 – 36.
3. Договір комісійного продажу сільськогосподарської продукції в умовах ринку / Проблеми вдосконалення законодавства України та практики його застосування // Тези доповідей і повідомлень міжрегіональної науково-практичної конференції. – Харків. – 1991. – 2 с.
4. Деякі питання цивільно-правової відповідальності під час реалізації сільськогосподарської продукції по договору комісії / Правове регулювання державного будівництва в Україні і проблеми вдосконалення законодавства // Короткі тези доповідей і наукових повідомлень міжрегіональної наукової конференції молодих вчених та претендентів. – Харків. – 1992. – 2 с.

*підписаний!*