

щественных отношений различными уровнями эколого-процессуальных норм, преодолеть имеющиеся пробелы в применении процессуальных норм экологического права.

Возможно предложить следующую классификацию процессуальных норм: а) по видам эколого-процессуальных производств или, как еще формулируется этот критерий в юридической литературе, по видам правовой деятельности государственных органов в сфере обеспечения рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей природной среды; б) по юридической силе или соподчиненности; в) по кругу субъектов права, на которых распространяется действие эколого-процессуальных норм; г) по объему регулирования; д) по их роли в регулировании общественных отношений; ж) по действию в пространстве; з) по действию во времени.

Список литературы: 1. Горшенев В. М. Способы и организационные формы правового регулирования в социалистическом обществе. — М., 1972. 2. Демократические основы советского социалистического правосудия /Под ред. М. С. Строговича. — М., 1965. 3. Керимов Д. А. О применении советских правовых норм //Сов. государство и право. — 1954. — № 5. 4. Краснов Н. И., Иконникова И. А. Процессуальные вопросы советского земельного права. — М., 1975. 5. Осипов Н. Т. Теоретические проблемы советского земельного права. — Л., 1972. 6. Рабинович П. М. Вопросы общей теории процессуальных норм права //Юрид. гарантии применения права и режим соц. законности /Под ред. В. М. Горшенева. — Ярославль, 1976. 7. Салищева Н. Г. Административный процесс в СССР. — М., 1964. 8. Сорокин В. Д. Административно-процессуальное право — отрасль права //Сов. государство и право. — 1969. — № 8. 9. Управленческие процедуры /Отв. ред. Б. М. Лазарев. — М., 1988.

А. П. Радчук, канд. юрид. наук

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РЕГУЛИРУЮЩЕГО КОМИССИОННУЮ ТОРГОВЛЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

В период перехода к рыночной экономике проблемы реализации выращенной продукции занимают важное место в науке сельскохозяйственного права. Они стоят не только перед крупными производителями продуктов сельского хозяйства, но и перед фермерами и иными мелкими товаропроизводителями.

Критический анализ действующего законодательства в области комиссионной продажи сельскохозяйственной продукции позволяет высказать некоторые предложения по совершенствованию действующего законодательства, что особенно важно в период разработки нового Гражданского кодекса Украины, иных нормативных актов, которые регулируют однотипные отношения.

Определение договора комиссии на продажу сельскохозяйствен-

ной продукции дано в ч. 2 ст. 395 ГК Украины. Данное определение значительно устарело не только по субъектному, но и по объектному составу. Комитент (препоручитель) — это как частное лицо, так и организация, которые дают поручения своему контрагенту (комиссионеру) произвести продажу на комиссионных началах сельскохозяйственной продукции, собственником которой он является. Комиссионер (торговый посредник) — это частное или юридическое лицо, которые обязаны выполнить принятое на себя поручение по реализации на комиссионных началах сельскохозяйственной продукции в точном соответствии с указаниями комитента.

Комиссионер, в свою очередь, вступает с третьими лицами в многочисленные отношения, которые регулируются другими договорами — в большинстве случаев договором купли-продажи.

В ГК Украины предусмотрено, что сторонами этого договора выступают колхозы и организации потребительской кооперации. В настоящее время возникли и продолжают возникать новые организационно-правовые формы хозяйствования на селе (фермерские хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы, ассоциации кооперативов, союзы крестьян, акционерные общества и др.). Новым товаропроизводителям необходимо предоставить возможность реализации продукции на комиссионных началах.

Объектом этого вида комиссионной торговли в соответствии с нормами ГК Украины являются излишки сельскохозяйственной продукции, т. е. только та часть продукции, которая осталась у товаропроизводителя после выполнения своих обязательств перед государством. Указами Президента Украины «О государственном контракте на сельскохозяйственную продукцию на 1995 год» [1] и «О государственном контракте на 1995 год» [2] установлено, что государство в лице уполномоченных Кабинетом Министров Украины центральных органов государственной исполнительной власти заключает государственный контракт с предприятиями и организациями всех форм собственности, которые занимаются производством сельскохозяйственной продукции. Предприятия и организации, принявшие к исполнению государственный контракт, имеют право реализовать продукцию на комиссионных началах после выполнения обязательств перед государством. А те предприятия и организации, которые не заключили такой договор имеют право самостоятельного распоряжения продукцией в том числе и посредством договора комиссии на продажу сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, автором предлагается следующая формулировка понятия рассматриваемого вида договора комиссии; «По договору комиссии на продажу сельскохозяйственной продукции ее производитель (комитент) поручает торговому посреднику (ко-

миссионеру) продать от своего имени и за счет комитента сельскохозяйственную продукцию с выплатой вознаграждения за предоставленные услуги».

Часть 3 ст. 399 ГК Украины предоставляет право комиссионеру заключать договор субкомиссии с другой организацией потребительской кооперации для реализации продукции за пределами его деятельности (административно-территориального района, где зарегистрирована эта организация потребительской кооперации).

Действующим законодательством Украины не ограничивается деятельность хозяйствующих субъектов определенными административно-территориальными образованиями. Каждое предприятие имеет право в соответствии с установленным порядком осуществлять и внешнеэкономическую деятельность. Такая деятельность за пределами Украины имеет целый ряд специфических особенностей. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется по-иному, а поэтому заключение договора субкомиссии с комиссионером той страны, где будет производиться продажа сельскохозяйственной продукции, будет способствовать качественному и быстрому выполнению поручения комитента.

На основании изложенного ч. 3 ст. 399 ГК Украины желательно изложить в такой редакции: «Комиссионер, принявший сельскохозяйственную продукцию от комитента для продажи, вправе заключить договор субкомиссии с другим комиссионером (субкомиссионером) при необходимости реализации продукции за пределами Украины, если это право установлено соглашением комиссионера с комитентом».

Из предлагаемой формулировки ч. 3 ст. 399 ГК Украины вытекает необходимость дополнения этой статьи частью 4 следующего содержания: «Первичный комиссионер несет ответственность перед комитентом за исполнение субкомиссионером своих обязанностей по договору субкомиссии, если соглашением комитента и комиссионера не предусмотрен иной порядок». Это правило позволит комитенту быть уверенным в том, что в случае просрочки исполнения данного поручения он может обратиться к первичному комиссионеру с требованием по поводу надлежащего и полного исполнения условий договора. К тому же различные посреднические организации, имеющие опыт работы с иностранными партнерами, будут более требовательно подходить к поиску своих контрагентов. Соглашением комитента и комиссионера может быть установлен и иной порядок, если, например, иностранного субкомиссионера знает комитент, и это позволяет ему быть уверенным в надлежащем исполнении субкомиссионером своих обязанностей.

Также целесообразно дополнить ГК Украины статьей такого содержания: «По договору комиссии на продажу сельскохозяйственной продукции комиссионер, производящий розничную продажу, несет полную ответственность перед комитентом за надлежащее исполнение комиссионной сделки третьими лицами, если в договоре не установлено иное». Это позволит комитенту исключить контроль за непосредственной реализацией сельскохозяйственной продукции, сданной на комиссию. В процессе реализации продукции комиссионер выступает перед третьими лицами как собственник, действуя от своего имени в интересах комитента. Поэтому стороны в договоре купли-продажи должны руководствоваться правилами ГК Украины, которые регулируют данный договор, а именно: продавец обязуется передать имущество в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму. При этом принятия комиссионером на себя специального ручательства за исполнение третьим лицом сделки (делькредере) не требуется.

Глава 35 ГК Украины не содержит специального правила о порядке рассмотрения споров, возникающих в процессе исполнения комиссионного поручения. Поэтому предлагается дополнить статью 404 положением следующего содержания: «Спорные вопросы по представленному отчету комиссионера и по окончательному расчету, а также иные разногласия сторон разрешаются в установленном законодательством порядке, если стороны в договоре не установили иное».

Таким образом, спорные вопросы с участием граждан (физических лиц) согласно Гражданско-процессуальному кодексу Украины будут рассматриваться в общих судах, а споры между юридическими лицами независимо от форм собственности имущества и организационных форм — арбитражными судами Украины (ст. 1 Арбитражного процессуального кодекса Украины).

Рекомендуемые предложения о внесении изменений в Гражданский кодекс Украины направлены на то, чтобы детализировать те его общие положения, которые регулируют отношения по реализации сельскохозяйственной продукции на комиссионных началах с учетом новых условий хозяйствования, возникающих в период перехода к рыночной экономике.

Список литературы: 1. О государственном контракте на сельскохозяйственную продукцию на 1995 год: Указ Президента Украины от 16 января 1995 г. //Урядовий кур'єр. № 11, 21 січня 1995 р. 2. О государственном контракте на 1995 год: Указ Президента Украины от 18 января 1995 г. //Урядовий кур'єр. № 11, 21 січня 1995 р.