



«КОМИССИОНКА».

Комиссионные магазины были очень распространены во времена тотального дефицита красивых новых вещей. Однако и сейчас так называемые «комиссионки», куда можно сдать ненужные, но еще хорошие вещи, вновь становятся популярными.

Стоит отметить, что комиссионная торговля регулируется **Законом РФ «О защите прав потребителей» №2300-1 от 07.02.1992 г.** (далее - Закон), **Постановлением Правительства РФ от 06.06.1998 г. №569 «Об утверждении Правил комиссионной торговли непродовольственными товарами»** (далее – Правила), а также гл. 51 **Гражданского кодекса Российской Федерации** (далее - ГК РФ).

Договор комиссии (ст. 990 ГК РФ) устанавливает, что собственник товара (*Комитент*)

привлекает посредника (*Комиссионера*) для того, чтобы тот продал его товар *Покупателю*, за это посредник получает от комитента вознаграждение.

Цена товара и размер комиссионного вознаграждения определяются соглашением комитента и комиссионера (п. 22 Правил).

Товар может быть **уценен** (например, если товар не продан в течение длительного времени), в таком случае стороны должны были при заключении договора определить порядок и размеры уценки товаров, принятых на комиссию. Если комитент отказывается от уценки сданной вещи, то товар ему возвращается с **возмещением комиссионеру расходов на его хранение**, но только в том случае, если это предусмотрено договором (п. 30 Правил).

Комиссионером может выступать как организация, так и индивидуальный предприниматель.

Комиссионные магазины принимают на комиссию (п. 8, 10-14 Правил):

- **непродовольственные товары**, пригодные для использования, как **новые**, так и **бывшие в употреблении**;
- **антикварные** и уникальные вещи, **произведения искусства**;
- **изделия из драгоценных камней и металлов** (в соответствии с предъявляемыми к ним требованиями законодательством Российской Федерации);
- транспортные средства, бытовую технику и иные **технически сложные товары**;
- **газовые плиты и баллоны** (при наличии документа, подтверждающего их пригодность к использованию по назначению, выдаваемого газовой службой) и др.

Передача товара на комиссию обязательно оформляется документально - комитенту выдается квитанция, договор или иной документ, причем вид выдаваемого документа комиссионный магазин определяет самостоятельно (п. 9 Правил). Документ о приеме товара на комиссию **должен содержать**:

- номер документа, дата его составления;
- наименование и реквизиты сторон (адрес, расчетный счет, телефон комиссионера, паспортные данные или данные иного документа, удостоверяющего личность комитента);
- наименование товара;
- степень износа и недостатки бывшего в употреблении товара;
- цена товара в рублях;
- размер и порядок уплаты комиссионного вознаграждения;
- условия принятия товара на комиссию;
- порядок проведения и размер уценки товара;
- сроки реализации товара до и после его уценки;
- условия и порядок возврата комитенту не проданного комиссионером товара;
- условия и порядок расчетов между комиссионером и комитентом;
- размер оплаты расходов комиссионера по хранению товара, принятого на комиссию, если по соглашению сторон эти расходы подлежат возмещению.

Товары на комиссию принимаются от граждан по предъявлении паспорта или иного документа, удостоверяющего личность (п. 18 Правил).

Не принимаются на комиссию следующие группы товаров (п. 15 Правил):

- товары для профилактики и лечения заболеваний в домашних условиях;
- предметы личной гигиены;
- парфюмерно-косметические товары;
- изделия швейные и трикотажные бельевые, изделия чулочно-носочные;
- изделия и материалы, контактирующие с пищевыми продуктами, из полимерных материалов, в том числе для разового использования;
- товары бытовой химии;
- лекарственные средства.

Если на товар **еще не истек гарантийный срок**, покупателю передаются документы, подтверждающие право покупателя на использование оставшегося гарантийного срока (например, гарантийный талон) (п. 28 Правил).

Если **комитент передумает расстаться со своей вещью**, то он вправе в любое время отменить данное комиссионеру поручение. В этом случае придется **возместить убытки**, причиненные комиссионному магазину, и как можно быстрее забрать свой товар, т.к. дальнейшее его хранение в магазине будет платным (п. 20 Правил).

А вот **комиссионер не вправе «передумать» продавать товар!** Исключением является ситуация, когда **договор заключен без срока действия**. В этом случае комиссионер должен уведомить комитента о прекращении договора не позднее, чем за 30 дней. Причем в этом случае комиссионер сохраняет право на комиссионное вознаграждение за ранее проданные товары (если вещей было несколько) (п. 20 Правил).

Товар, принятый на комиссию, **поступает в продажу** не позднее **следующего дня после его приема**, за исключением выходных и праздничных дней.

В случае **задержки** в поступлении товара в продажу по **вине комиссионера**, он должен заплатить **комитенту за каждый день просрочки неустойку** в размере **3% суммы вознаграждения** (п. 24 Правил).

Деньги за проданный товар выплачиваются комиссионером комитенту не позднее, чем на третий день после продажи товара.

Выплата денег за проданный товар, а также возврат непроданного товара осуществляются по предъявлении комитентом паспорта и того документа, который оформлялся при сдаче товара на комиссию (п. 33 Правил).

Если **покупатель** обнаружит, что ему **был продан товар с недостатками, не оговоренными комиссионером**, он вправе предъявить одно из следующих требований (ст. 18 Закона, п. 29 Правил):

- о замене товара на товар такой же или иной марки (модели и (или) артикула);
- о соразмерном уменьшении покупной цены;
- о незамедлительном безвозмездном устранении недостатков товара или возмещении расходов на их устранение покупателем или третьим лицом;
- о возврате уплаченной за товар денежной суммы.

Требование покупателя подлежит удовлетворению комиссионером **в течении 10 дней** со дня его предъявления (ст. 22 Закона, п. 29 Правил).

Статья подготовлена специалистом консультационного пункта Орского филиала ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Оренбургской области».