

ПОРУЧИТЕЛЬСКИЕ ДОГОВОРЫ

В связи с тем, что любая действующая компания занимается не только продажами своего товара (работ, услуг), но и приобретением разнообразного имущества, решает споры в суде с контрагентами и потребителями, и т.п., возникает необходимость решать ряд вопросов, которые напрямую не связаны с основной деятельностью компании.

В таких ситуациях приходится прибегать к аутсорсингу — специализированным компаниям или индивидуальным предпринимателям, которые выполняют такие задачи быстро и качественно. Это может быть маркетинговое агентство, которое поможет вам решить ряд задач, связанных с построением и ведением бизнеса.

Гражданским кодексом Республики Беларусь специально для таких нужд предусмотрена группа самостоятельных видов договоров (в частности, но не исключая иные): поручения (гл. 49 ГК РБ), комиссии (гл. 51 ГК РБ).

Основной экономической целью заключения таких договоров является формирование коммерческих связей между различными субъектами хозяйствования.

Сравнительный анализ договора поручения и договора комиссии

По договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия. Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя. (Статья 861 ГК Республики Беларусь).

По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. (Статья 880 ГК Республики Беларусь).

Из определения договора Поручения мы видим, что Поверенный совершает сделки и иные юридически значимые действия от имени и за счет Доверителя, а договор Комиссии предполагает, что Комиссионер выступает перед третьими лицами от своего имени, но за счет Комитента.

Еще одной особенностью является то, что по сделке, совершенной Комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным Комиссионер, хотя бы Комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

По договору Поручения – права и обязанности приобретает Доверитель.

В соответствии со статьей 863 ГК РФ:

Поверенный обязан исполнять данное ему поручение в соответствии с указаниями доверителя. Указания доверителя должны быть правомерными, осуществимыми и конкретными. Поверенный вправе отступить от указаний доверителя, если по обстоятельствам дела это необходимо в интересах доверителя и поверенный не мог предварительно запросить доверителя либо не получил в разумный срок ответа на свой запрос.

Поверенный обязан уведомить доверителя о допущенных отступлениях, как только уведомление стало возможным. Поверенному, действующему в качестве коммерческого представителя (пункт 1 статьи 185), доверителем может быть предоставлено право отступать в интересах доверителя от его указаний без предварительного запроса об этом. В этом случае коммерческий представитель обязан в разумный срок уведомить доверителя о допущенных отступлениях, если иное не предусмотрено договором поручения.

В соответствии со статьей 882 ГК РФ:

1. Принятое на себя поручение комиссионер обязан исполнить на наиболее выгодных для комитента условиях в соответствии с указаниями комитента, а при отсутствии в договоре комиссии таких указаний – в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями.

2. В случае, когда комиссионер совершил сделку на условиях, более выгодных, чем те, которые были указаны комитентом, дополнительная выгода делится между комитентом и комиссионером поровну, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

Анализируя данные нормы ГК РБ, касательно условий реализации вышеуказанных договор мы видим, что договор Комиссии предполагает большую свободу действий Комиссионера – он может заключать сделки на иных условиях, нежели были оговорены первоначально с Комитентом (при условии, что Комиссионер является предпринимателем), в то время как по договору Поручения – Поверенный обязан исполнять поручение в строгом соответствии с оговоренным вариантом; разрешается отступление лишь в случае, если такие отступления были сделаны в интересах Доверителя, при том законодатель обязывает Поверенного уведомить в обязательном порядке о таких отступлениях Доверителя.

При всей схожести этих двух видов договоров, как правило:

1) договор Комиссии – заключается для целей реализации товара (самый распространенный на территории Республики Беларусь вид договора комиссии);

2) договор Поручения – заключается в представительских целях (коммерческое представительство, представление интересов перед третьими лицами по иным вопросам хозяйственной деятельности).

- Аутсорсинг (от англ. outsourcing: внешний источник) — передача организацией определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области

В гражданском законодательстве РБ отсутствует понятие договора аутсорсинга. Единственным нормативным документом, в котором содержится определение аутсорсинга, является письмо Нацбанка РБ от 26.01.2006 № 23-14/13 «Об использовании в работе принципов управления операционным риском», согласно которому под аутсорсингом понимается привлечение сторонней организации (поставщика услуг) для выполнения отдельных видов работ (п. 24).

В правовой доктрине также не сформировано четкое понимание правовой и экономической природы указанного договора: некоторые юристы полагают, что договор аутсорсинга следует относить к договору аренды, другие – что названный договор наиболее приближен к договору возмездного оказания услуг или договору подряда.

В условиях правовой неопределенности стороны, заключая договор аутсорсинга, руководствуются принципом свободы договора, определенным ст. 391 Гражданского кодекса РБ (далее – ГК), состоящим в том, что, во-первых, стороны могут заключить договор, не предусмотренный ГК, если он не противоречит законодательству РБ, а во-вторых, стороны могут заключить смешанный договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законодательством.