

Однако, все предложенные мероприятия призваны разрешать только последствия проблемы неисполнения родителями своих обязанностей. В то же время невозможно искоренить последствия, не устранив истинную причину проблемы. Пожиная плоды в виде разводов, установления отцовства, лишения родительских прав, взыскания алиментов и средств на содержание детей, стоит задуматься, а как мы подходим к вопросу о создании семьи. Для того, чтобы получить права на управление транспортным средством, нужно несколько месяцев учиться на специальных курсах. Для того, чтобы стать юристом, врачом или конструктором, нужно несколько лет учиться в институте. Чем серьезнее дело, тем больше времени требуется для подготовки. А после учебы нужна еще хорошая практика, ведь никому не хочется лечь под нож хирурга-самоучки. Ведь по настоящему компетентный человек – это не тот, кто имеет не только природные способности, но тот, кто вдобавок к этому был достаточно обучен и имел опыт работы.

Но есть в нашей жизни одна сфера, о которой большинство людей даже не думает как о сфере, требующей самой серьезной подготовки. Это создание семьи. Если посмотреть на жизнь кошек и собак, мы увидим, что у них это получается без больших усилий. Многие из людей, к сожалению, действуют по такому же образу – встречаются, сходятся, производят потомство и разбегаются. Поэтому в семьях, школах, государственных органах и обычных организациях должно быть большое внимание уделено созданию семьи.

Литература

1. Кодекс Республики Беларусь о браке и семье от 9.07.1999 г. № 278-З (в ред. от 23.06.2008 № 354-З) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 28.07.1999, N 55, 2/53; 16.01.2008, № 14, 2/1412.

2. Отчет о работе судов первой инстанции по рассмотрению гражданских дел в суде Витебского района Витебской области за период с 01.01.2008 г. по 31.12.2008 г.

3. Отчет о работе суда Витебского района Витебской области по рассмотрению дел о лишении родительских прав за период с 01.01.2008 г. по 31.12.2008 г.

4. Сведения о рассмотрении судом Витебского района дел по искам о взыскании расходов на содержание детей, находящихся на государственном обеспечении за январь-декабрь 2008 года.

ВИДЫ И СПОСОБЫ ВЫПЛАТЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПО ДОГОВОРУ КОНСИГНАЦИИ

О.В. Морозова

*Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь
marozava@yandex.ru*

Основной обязанностью консигнанта является обязанность оплатить оказанные консигнатором услуги. В юридической литературе отсутствует специальный термин для обозначения вознаграждения, выплачиваемого консигнатору. Вознаграждение комиссионера по договору комиссии именуется комиссионным (ст. 881 Гражданского кодекса Республики Беларусь). Комиссионным называется и вознаграждение, выплачиваемое принципалом агенту по агентскому договору [1, с. 44]. Дистрибьютор также получает комиссионное вознаграждение [2, с. 40; 3, с. 57]. Наиболее распространенный тип вознаграждения случайного посредника представляет собой «комиссию» [4, с. 23, 31]. Приведенные выше примеры позволяют сделать вывод о том, что термин «комиссионное вознаграждение» широко используется для обозначения платы за оказание посреднических услуг, в связи с чем его применение для обозначения вознаграждения консигнатора является вполне оправданным.

Вместе с тем комиссионным может именоваться не всякое вознаграждение за оказание посреднических услуг, а лишь определенная (и самая распространенная) его разновидность. Согласно ч. 2 ст. 6 Директивы совета ЕЭС о координации законодательств государств-членов ЕЭС по вопросу о независимых торговых агентах, комиссионным является вознаграждение, варьирующееся в зависимости от количества и стоимости сделок [5, с. 50]. Иными словами, вознаграждение, размер которого не зависит от количества сделок либо их стоимости, комиссионным не является. В связи с этим можно выделить два вида вознаграждения, выплачиваемого консигнатору: комиссионное вознаграждение и вознаграждение в виде твердой суммы (паушальное, аккордное). Авторы комментария к Типовому контракту случайного посредничества полагают целесообразной выплату паушального вознаграждения в случаях, когда стороны желают ограничить объем их сотрудничества, например, предоставлением информации либо представлением контрагенту третьей стороны [4, с. 23]. Полагаем, применительно к договору консигнации согласование размера вознаграждения в виде твердой суммы является оправданным при заключении ранее не сотрудничавшими сторонами «пробного» договора, предмет которого ограничен одной либо строго определенным количеством сделок.

Комиссионное вознаграждение стимулирует консигнатора к заключению наибольшего числа сделок по реализации переданного консигнантом товара, что, в свою очередь, отвечает интересам консигнанта. Преимуществом паушального вознаграждения, в свою очередь, является его стабильность, что гарантирует консигнатору получение заранее определенного вознаграждения. В то же время для консигнанта в зависимости от результата конкретной сделки выплата паушального вознаграждения может как способствовать минимизации затрат, так и привести к их увеличению.

В юридической литературе выделяют такие способы выплаты вознаграждения, как передача консигнатору в собственность части товара консигнанта, а также выплата консигнатору разницы между ценой, установленной консигнантом, и фактической ценой реализации товара [6]. Полагаем, вышеперечисленными способами может выплачиваться как паушальное, так и комиссионное вознаграждение. В частности, передача в собственность консигнатору части товара может выступать в качестве способа выплаты комиссионного вознаграждения. В таком случае размер подлежащей передаче части товара определяется в зависимости от количества либо стоимости заключенных консигнатором сделок. В случае, если передача консигнатору в собственность части товара является способом выплаты паушального вознаграждения, количество либо стоимость подлежащего передаче товара определяются при заключении договора консигнации и не зависят от фактического результата совершенной консигнатором сделки. Выплата консигнатору разницы между ценой, установленной консигнантом, и фактической ценой реализации представляет собой способ выплаты комиссионного вознаграждения, поскольку размер причитающегося консигнатору вознаграждения напрямую зависит от объема и стоимости реализованного товара. Возможна также выплата вознаграждения, сочетающего в себе элементы комиссионного и паушального. В литературе такой вид вознаграждения именуют смешанным [7].

Наиболее распространенной является выплата комиссионного вознаграждения в виде разницы между ценой реализации товара и ценой, установленной консигнантом [6]. Вместе с тем в литературе отмечается, что при таком способе выплаты вознаграждения существует риск завышения цены консигнатором, что может создать препятствия для продвижения товара. В связи с этим сторонам договора консигнации рекомендуется согласовывать в договоре предельные цены [6]. На наш взгляд, риск завышения цены консигнатором, получающим комиссионное вознаграждение, минимален, поскольку данный вид вознаграждения является стимулом к увеличению объемов продаж.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о существовании двух основных видов вознаграждения, выплачиваемого консигнантом – комиссионного и паушального, выплата каждого из которых может осуществляться различными способами, согласованными сторонами; а также смешанного вознаграждения, сочетающего в себе элементы двух основных видов.

Литература

1. Типовой коммерческий агентский контракт МТП. Публикация № 644 / Серия: «Издания Международной торговой палаты». – 2-е изд. На рус. и англ. языках. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2005. – 148 с.
2. Типовой дистрибьюторский контракт. Монопольный импортер-дистрибьютор. Публикация № 518 / Серия: «Издания Международной Торговой Палаты». На рус. и англ. яз. – М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1996. – 80 с.
3. Руководство по составлению международных дистрибьюторских соглашений. Публикация № 44 (E). Серия: «Издания Международной Торговой Палаты». Пер. с англ. – М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1996. – 112 с.
4. Типовой контракт случайного посредничества МТП. Соглашение, не допускающее его обхода и раскрытия содержания. Публикация № 619. Серия: «Издания Международной торговой палаты». На рус. и англ. яз. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2002. – 72 с.
5. Директива (86/653 ЕЭС) совета ЕЭС от 18 декабря 1986 года о координации законодательств государств-членов ЕЭС по вопросу о независимых торговых агентах // найти источник // Типовой коммерческий агентский контракт МТП. Публикация № 644 / Серия: «Издания Международной торговой палаты». – 2-е изд. На рус. и англ. языках. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2005. – с. 47-55.
6. Костенко, Л. Регулювання господарських відносин за договорами консигнації / Л. Костенко // Юридичний журнал [Електронний ресурс] . – 2003. - № 2. Режим доступа: <http://justinian.com.ua/article/php?id=58>. – Дата доступа: 21.03.2007.
7. Функ, Я. Договоры комиссии и Указ № 373 (комментарий к постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 23.11.2005 № 1317 «Об отдельных вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь») / Я. Функ // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.