**КОМИССИОННАЯ ТОРГОВЛЯ НЕПРОДВОЛЬСТВЕННЫМ ТОВАРОМ**

Комиссионные магазины были довольно популярны во времена тотального дефицита красивых новых вещей. Однако и сейчас так называемые «комиссионки», куда можно сдать ненужные, но еще хорошие вещи, имеют место быть.

Комиссионная торговля регулируется **Законом «О защите прав потребителей»** и **Правилами комиссионной торговли непродовольственными товарами** (утв. Постановлением Правительства РФ от 06.06.1998 г. № 569).

При комиссионной торговле 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. Обычно размер вознаграждения варьируется от 15 до 60 % от цены вещи. Товар, не проданный в течение определенного срока (например, в течение 20 дней) подлежит уценке. Уценка может осуществляться неоднократно. Порядок и размеры уценки определяются и прописываются при заключении договора.

Комиссионером может выступать как организация, так и индивидуальный предприниматель.

Комиссионные магазины принимают на комиссию **непродовольственные товары**, пригодные для использования, как **новые**, так и **бывшие в употреблении** (не требующие ремонта или реставрации и отвечающие санитарным требованиям); антикварные и уникальные вещи и произведения искусства, а также изделия кооперативов, малых предприятий, граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью.

**Передача товара на комиссию обязательно оформляется документально** - комитенту выдается квитанция, договор или иной документ, причем вид выдаваемого документа комиссионный магазин определяет самостоятельно.

***Не принимаются*** на комиссию товары, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации изъяты из оборота, розничная продажа которых запрещена или ограничена (например, драгоценные металлы, драгоценные камни и изделия из них).

***Кроме того, не принимаются на комиссию следующие группы товаров:***

* 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.

Случается, что на вполне годный и еще совсем нестарый товар утеряны важные документы. Это не может быть препятствием для его продажи через «комиссионку». Однако в этом случае комиссионер при продаже такого товара обязан представить покупателю информацию о том, что соответствие товара установленным требованиям должно быть подтверждено (это требуется, например для детской эмалированной посуды, детской резиновой обуви) либо на него должен быть установлен срок годности или срок службы (например, игрушки, коляски, велосипеды детские), но сведения об этом отсутствуют.

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

Если комитент передумает расставаться со своей вещью, то он вправе в любое время отменить данное комиссионеру поручение. Однако 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.

А вот комиссионер не вправе «передумать» продавать товар. Исключением является лишь 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).

Товар с недостатками, не выявленными при приеме на продажу, подлежит возврату комитенту без уплаты стоимости расходов по хранению товара.

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 *трех процентов суммы вознаграждения*.

По общему правилу в случае, когда комиссионер продал товар по более высокой цене, чем та, которая была указана комитентом, то дополнительная выгода делится между комитентом и комиссионером поровну. Комиссионер, продавший товар по цене ниже согласованной с комитентом, обязан возместить последнему разницу

**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.

*Если Покупатель обнаружит, что ему был продан товар с недостатками, не оговоренными Комиссионером, он вправе предъявить одно из следующих требований:*

- о замене товара;

- о незамедлительном безвозмездном устранении в нем недостатков;

- о возврате уплаченной за товар денежной суммы.