

Originea și caracteristica generală a contractului de comision comercial

Origin and general characteristic of the commercial commission contract

Conf. univ. dr. **Alexandru CUZNEȚOV***
Universitatea de Stat din Moldova
Facultatea de Drept

Abstract

In both civil and business law regulations, the commercial commission contract is assigned to the category of difficult contractual relations.

In modern legal science there are a multitude of questions related to the legal features of the trade commission contract that need to be examined.

Uncertainty is conditioned by the fact that the commission contract is largely dependent on the social relations that persist in society. The factors that make it difficult to increase the turnover inevitably involve actions of transformation, development or regression of the legal structures within the commercial commission contract.

Keywords: *the origin of the commercial commission contract; German model; French model; specific features; difference from intermediation contracts.*

Rezumat

Atât în reglementările dreptului civil, cât și în ale dreptului afacerilor, contractul de comision comercial se atribuie la categoria raporturilor contractuale dificile.

În știința juridică modernă există o multitudine de întrebări legate de trăsăturile juridice ale contractului de comision comercial care necesită a fi examinate.

Incertitudinea este condiționată de faptul că, contractul de comision este în mare parte dependent de raporturile sociale ce persistă în societate. Factorii ce îngreunează creșterea cifrei de afaceri implică, inevitabil, acțiuni de transformare, dezvoltare sau regres a structurilor juridice din cadrul contractului de comision comercial.

Cuvinte-cheie: *originea contractului de comision comercial, model german, model francez, trăsături specifice, diferență față de contractele de intermediere.*

Introducere

Contractul de comision comercial se caracterizează ca o *tranzacție dificilă*¹. Deși definiția și trăsăturile de bază ale acestuia au fost formulate încă în perioada sovietică, ele sunt și astăzi relevante.

În permanență apar întrebări cu referire la posibilitatea aplicării modelului contractului de comision la încheierea unei anumite tranzacții, utilizării acestuia în diferite raporturi de interes din alte ramuri ale dreptului (de exemplu în dreptul muncii).

Astfel, actualitatea abordării contractului de comision comercial se datorează faptului că relațiile economice moderne devin din ce în ce mai complicate și implică, în același timp, dezvoltarea intensivă a

* cuznetov_alexandru@yahoo.com.

¹ B.C. Sadovsky. *The commission agreement and the insolvency of the persons participating in it.* în: Journal of civil and criminal law, 1986, no. 4, p. 77.

fluctuației dreptului afacerilor, predeterminând necesitatea cercetării științifice a aspectelor ce țin de conceptualizarea acestui contract, de diferențierea acestuia de alte raporturi juridice asemănătoare, de aplicarea corectă a clauzelor de comision.

Studierea contractului de comision este relevantă și din punctul de vedere al problemelor practice, ce apar la încheierea acestui contract.

Importanța practică a cercetării contractului de comision este subliniată de faptul că organele statale emit acte prin care se încearcă soluționarea multor întrebări cu care se confruntă subiecții în procesul de aplicare a contractului de comision (spre exemplu, Curtea Supremă de Arbitraj din Federația Rusă a adoptat două scrisori informative în legătură cu instituția juridică a comisionului²).

Aceste acte atestă existența problematicii atât în Republica Moldova, cât și în alte țări, fapt determinat atât de insuficiențele reglementări legislative din domeniul contractului de comision, cât și de constatarea apariției unor situații dificile în practică, aplicării de către subiecții interesați a normelor juridice ce vizează contractul de comision. De fapt, aceste acte nu au contribuit la soluționarea situațiilor incerte ce apar în permanență în practica aplicării contractului de comision comercial, ci doar au trasat noi întrebări care necesită, de fapt, efectuarea unor studii teoretice în domeniul comisionului.

Putem concluziona, că problemele apărute în aplicarea contractelor de comision comercial determină actualitatea și necesitatea studierii naturii lor juridice atât pentru a determina domeniul de aplicare a acestora în condițiile economiei moderne, cât și pentru a rezolva chestiunile ce apar în practică.

1. Originile contractului de comision comercial

Contractul de comision comercial este utilizat pe scară largă în activitatea de întreprinzător. Destul de des, un contract de comision este aplicat atunci când este necesar să se vândă stocuri de produse acumulate la întreprindere care nu și-au găsit cumpărătorul în cadrul activităților economice obișnuite etc.

Contractul de comision comercial se atribuie la acele categorii de contracte ce reglementează relațiile de intermediere comercială.

Necesitatea unor astfel de tranzacții este evidentă pentru proprietarul bunurilor producătorului (vânzător), deoarece participarea unui intermediar comercial profesionist scutește producătorul (înstrăinătorul bunurilor) de o mulțime de griji legate de găsirea partenerilor, înregistrarea și executarea tranzacțiilor încheiate cu aceștia etc.

Prin contractul de comision, *o parte (comisionar) se obligă să încheie acte juridice în nume propriu, dar pe contul celeilalte părți (comitent), iar aceasta să plătească o remunerație (comision)*. Este definiția dată de legiuitorul moldav acestui contract³, în baza căreia atribuim contractul de comision la contractele comerciale (de întreprinzător).

Contractul de comision comercial a fost caracterizat de savantul M.V. Kecedji-Șapovalov ca fiind *sufletul comerțului modern*⁴, care pe parcursul evoluției și dezvoltării sale a devenit subiectul celor mai aprigi discuții.

Tradus din limba latină (*commissio*) comision înseamnă *încredințare*, derivat de la *committo* (conectare, aranjare, încredințez), care reflectă destul de exact esența relației dintre părțile la acest tip de contract.

Prototipul contractului de comision, așa-numitul model legal *mandatum* (de la *manum dare*), apărut în Roma Antică, reprezenta o categorie de contract în temeiul căruia *mandatorul* încredința altei persoane să efectueze anumite acțiuni cu titlu gratuit.

² *Scrisoare informativă a Curții Supreme de Arbitraj din Federația Rusă*. În: Buletinul Curții Supreme de Arbitraj din Federația Rusă, 2002, nr. 68. *Scrisoare informativă a Curții Supreme de Arbitraj din Federația Rusă*. În: Buletinul Curții Supreme de Arbitraj din Federația Rusă. 2005, nr. 85.

³ *A se vedea*: art. 1155 din Codul civil al Republicii Moldova, nr. 1107 din 06.06.2002. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2003, nr. 82-86, art. 1511.

⁴ M.V. Kecedzhi-Shapovalov. *Resellers (brokers, freight forwarders' commission agents, agents and salespeople)*. Saint Petersburg: Leekspert, 2014, p. 25.

Potrivit juriștilor romani, *mandatum* își are originea în *ex officio atque amicitia* (din datoria socială și prietenie).

În opinia romanilor, acordarea sprijinului și obținerea remunerației pentru aceasta sunt total incompatibile.

De fapt, *mandatum* reprezenta un contract consensual, unde o parte era împuternicită, obligată în temeiul propunerii unei persoane de a săvârși, pentru ultima acțiune, cu titlu gratuit – *obligatio mandati consensu contrahentium consistit*. Această instituție a apărut din intenții sacrale, din relațiile de prietenie *ex amicitia*, de aceea nu puteau fi prevăzute careva recompense (onorariu, plată, salariu). Într-adevăr, *merces* (salariu) – plata unui echivalent pentru serviciul prestat – nu este caracteristic contractului de mandat. Însă, titularul mandatului putea primi cadou pentru serviciul acordat, adică o *mulțumire* materializată. Această împrejurare era recunoscută ca acceptabilă și nu putea să diminueze onoarea *mandator*-ului iar în final semnificația socială a acestei relații sacrale. Deci, *mandans*-ul oferea *mandator*-ului anumite recompense sau punea la dispoziție *honorarium*-ul ce se acorda sub forma unor cadouri. Această circumstanță transfera *mandatum*-ul în configurația *locatio-operis*⁵.

Totuși, dacă pentru executarea unor acțiuni se stabileau onorarii, contractul se transforma în *contract de comision*.

Proprietarii de sclavi, care nu aveau nevoie să muncească pentru un venit (salariu), tratau cu dispreț această muncă remunerată și, pentru a nu diminua semnificația socială a serviciilor *mandator*-ului ce acționa fie din prietenie, fie apreciind onoarea și încrederea care i-au fost acordate, ferm au diferențiat cele două tipuri de contracte, numite *mandat* și *comision*.

În dreptul roman, contractul de comision a fost constituit conform formulei: „dau (fac), ca tu să dai (faci)” – *do (facto) ut des (facias)*.

Instituția contractului de comision, în forma în care există în prezent, a apărut în Evul Mediu în comerțul maritim. În această perioadă, comerțul s-a dezvoltat rapid, iar comercianții, pentru a-și extinde piața de vânzări, aveau nevoie de reprezentanți (ce posedau independență juridică) în țările îndepărtate care erau familiarizați cu legile, obiceiurile băștinașilor și cu specificul pieței locale.

Contractul de mandat, în temeiul căruia persoana de încredere se află în permanență sub supravegherea mandantului, acționând în numele mandantului, fapt cunoscut de partenerii de afaceri, nu mai putea îndeplini cu succes cerințele timpului.

Practica antreprenorială și, apoi, reglementările legislative bazate pe prevederile dreptului roman privitoare la *contractus aestimatorius* (contract de evaluare) și la *aestimatum* (comision) în final au fost perfecționate și adaptate la cerințele moderne, generând actualul *contract de comision comercial*.

Ca consecință, în dreptul continental s-au format două modele ale contractului de comision: modelul german și modelul francez⁶.

2. Modelele contractului de comision: german și francez

Potrivit modelului german, caracteristicile se regăsesc în reglementările legislative ale statelor post-sovietice, semnul distinctiv al contractului de comision fiind modul în care comisionarul acționează – pe cheltuielile altcuiva, dar în numele său.

Al doilea model, cel francez, presupune că obiectul contractului de comision reprezintă doar tranzacțiile comerciale, cu unele excepții. Este un contract prin care comitentul îl împuternicește pe comisionar să acționeze în numele său sau în nume propriu.

Într-adevăr, aceste modele ale contractului de comision au multe caracteristici diferite, dar condițiile și consecințele rezilierii contractului sunt în mare parte identice.

În Germania, comitentul poate rezilia în orice moment contractul: în acest caz, comisionarul nu primește nicio despăgubire pentru daune survenite, deoarece, conform prevederilor Codului comercial german, el trebuie să suporte *riscul încheierii* contractului (încheierea contractului reprezintă și acceptul

⁵ N.E. Belogrudi. *Rimscoe pravo*. Kiev, 1894, p. 187.

⁶ A. Beresneva, *Încetarea contractului de comisie la inițiativa uneia dintre părți*, în Revista Școlii de drept privat din Rusia, 2018, nr. 1, p. 2.

survenirii unor riscuri). De asemenea, cheltuielile suportate de către comisionar până la rezilierea contractului de comision sunt rambursate de către comitent în conformitate cu regulile din Codul civil german. Comisionul se achită numai în cazuri strict determinate: de exemplu, comisionarul este în drept să ceară achitarea comisionului doar atunci când tranzacția s-a executat. Dacă tranzacția nu a fost finalizată, pentru munca depusă comisionarul are dreptul la un *comision de livrare* (auslieferungsprovision). Dacă tradițiile prevăd, comisionarul poate cere plata comisionului în cazul în care contractul de comision nu a fost posibil de executat din motivele ce aparțin direct comitentului⁷.

Comisionul de livrare (auslieferungsprovision) se achită comisionarului în cazul când comisionarul a ridicat bunul din depozit și, din cauza rezilierii contractului, trebuie să-l ramburseze. De regulă, *comisionul de livrare* (auslieferungsprovision) este mai mic decât *comision de execuție* (ausfuhrungsprovision). Ca rezultat, atunci când comitentul reziliază contractul, el are obligații față de comisionar doar în limita restituirii cheltuielilor efectuate, precum și în limita plății comisionului ce este direct proporțională cu acțiunile contractuale executate.

În Franța, reglementările legislative ale tranzacțiilor inițiate în temeiul contractelor de comision sunt destul de modeste. Codul comercial francez conține doar două articole dedicate reglementării contractului de comision.

Conform opiniilor expuse de Ch. Lyon-Caen și L. Renault, nu este esențial în numele cui se face tranzacția, esențială este natura tranzacției: comercială sau nu? În primul caz este comision, în al doilea – nu. De aici, toate raporturile juridice ce se nasc între comisionar și comitent, obligatoriu, pot fi doar de natură comercială⁸.

Totuși, prin natura sa contractul de comision este un contract comercial, dar în anumite situații poate fi și un contract civil. Atunci când un contract de comision este încheiat cu o persoană fizică, contractul de comision, ca și contractul de mandat, este supus reglementărilor dispozițiilor Codului civil francez doar în aspectele care nu au fost reglementate de Codul comercial francez.

Ținând cont de faptul că în sistemul juridic francez comisionarul poate acționa atât în numele său, cât și în numele altcuiva, putem să afirmăm că Codul comercial francez reglementează dual personalitatea comisionarului: pe de o parte, comisionarul este cel care acționează în numele său, dar pe cheltuielile comitentului; pe de altă parte – cel care activează sub o denumire comercială și pe contul comitentului⁹.

Conform prevederilor art. 2011 din Codul comercial al Franței, mandantul are dreptul de a revoca procura eliberată. În această situație, are obligația să ramburseze împuternicitului cheltuielile efectuate în legătură cu executarea împuternicirilor, precum și să achite valoarea comisionului, chiar dacă tranzacția nu a fost adusă până la final din motive pentru care împuternicitul nu este responsabil (art. 1999 din Codul comercial francez).

Comisionarul are, de asemenea, dreptul de a refuza executarea contractului. În caz că acest fapt cauzează prejudicii comitentului, comisionarul trebuie să-l despăgubească, cu excepția situației în care un astfel de refuz este însoțit de executarea neprofitabilă a contractului.

Legislația sovietică apoi și cea a Republicii Moldova au urmat modelul german în ce privește dezvoltarea și reglementarea contractului de comision.

3. Trăsăturile specifice contractului de comision comercial

Să ne adresăm la definiția contractului de comision: *Prin contractul de comision, o parte (comisionar) se obligă să încheie acte juridice în nume propriu, dar pe contul celeilalte părți (comitent), iar aceasta să plătească o remunerație (comision)*. Actul juridic încheiat de comisionar cu un terț dă naștere unor drepturi și obligații numai pentru comisionar, chiar și în cazul în care comitentul este numit sau a

⁷ M. Erzbach, *Tde Commission on German Law*. Moscow: Soviet legislation, 1932, p. 72.

⁸ Ch. Lyon-Caen, L. Renault. *Droit commercial*. Tome III. Paris: Librairie Cotillon, 1891, p. 366.

⁹ *A se vedea*: art. 94 din Codul comercial al Franței.

participat la executarea actului juridic¹⁰. Definiția de mai sus a contractului de comision a trecut testul timpului, având rădăcini în legislația sovietică din perioada anului 1922¹¹. Identificăm principalele *trăsături specifice ale contractului de comision comercial*: reprezintă o *tranzacție bilaterală, consensuală și oneroasă*.

1. Problema reciprocității (*tranzacție bilaterală*) contractului de comision comercial nu naște careva discuții. Prezența evidentă a cumulurilor de drepturi și obligații în structura sa exclude posibilitatea unei dispute motivate la această problemă.

2. Caracteristica consensualității contractului de comision comercial prezintă interes considerabil, fiind discutat în doctrină. În pofida faptului că în doctrina dreptului privat există opinia conform căreia contractul de comision este o tranzacție consensuală, persistă și puncte de vedere diferite.

Savantul rus A.V. Zaharyina a lansat ideea conform căreia *contractul de comision este o tranzacție reală*. Raționamentul autoarei constă în următoarele: *până când comitentul nu a predat bunul (tranzacția) comitentului, nu poate apărea obligația de comision*.

Contractul dintre comisionar și comitent, în sine, nu dă naștere obligației legale a comisionarului de a preda bunul comisiei, deoarece comitentul, dacă a pierdut interesul pentru rezultatul tranzacției, poate anula comanda, iar comisionarul nu va avea dreptul să ceară comitentului să preia bunul contractului de comision¹².

Poziția expusă de A.V. Zaharyina se rezumă la faptul că consensualitatea contractului de comision presupune posibilitatea executării contractului. Esența raportului de comision este determinată de interesul comitentului în calitate de client al serviciului contractat – încheierea tranzacției dorite. Prin urmare, dacă comitentul și-a pierdut interesul pentru tranzacție, atunci este imposibil să-l forțăm să recepționeze bunul contractului de comision. În plus, comitentul are dreptul legal să rezilieze oricând contractul de comision.

Cu greu putem fi de acord cu această abordare doctrinară nouă. Esența raporturilor de comision nu constă în necesitatea transmiterii bunului comisionului sau în săvârșirea unor acțiuni pentru a încheia un contract de comision. Transmiterea bunului comisiei comitentului în temeiul contractului de comision se efectuează pe baza doar a unui contract încheiat.

Inclusiv, rezilierea contractului de comision implică apariția obligației de a compensa pierderile cauzate de anularea comenzii din partea comitentului.

3. Problema privind caracterul contractului de comision – *oneros* sau nu, ca trăsătură specifică a unui contract de comision comercial, este controversată atât în doctrină, cât și în legislație.

Astfel, profesorul universitar Viorel Găină clasifică contractul de comision, prin prisma legislației civile și comerciale, în: *contract de comision comercial*, care are trăsătură doar oneroasă și *contract de comision civil* care se încheie, de regulă, cu titlu gratuit¹³.

Prezintă interes opinia savanților S. Alekseev și S. Stepanov, ce afirmă că contractul de mandat poate fi atât oneros, cât și gratuit, astfel încât, în absența prevederilor despre faptul că este oneros, se va considera că contractul este cu titlu gratuit. Dar, contractul de comision comercial întotdeauna va fi compensat (oneros), iar comisionarul are, în toate cazurile, dreptul de a primi comisionul de la comitent, chiar dacă nu a fost prevăzut de contract¹⁴.

Opinia conform căreia contractul de comision comercial poate fi doar *oneros* are confirmare legală incontestabilă în Republica Moldova și în țările post-sovietice (Ucraina, Federația Rusă, Republica Belarus etc.). Reglementări similare au fost și în prevederile Codului civil al RSSM din 1964 (art.422), analogic le regăsim și în legislațiile republicilor din cadrul fostei URSS. Totuși, opinia privind faptul că contractul de comision comercial este oneros, deoarece așa prevede legislația unor țări, nu poate fi privită ca un canon,

¹⁰ A se vedea: art. 1511 din Codul civil al Republicii Moldova.

¹¹ A se vedea: art. 275 din Codul civil al Republicii Sovietice Federative Socialiste Ruse din 1922.

¹² A.V. Zakharyina, *Commission agreement. Accounting. Taxes. Arbitration*. Moscow: Yurist, 2014, p. 66-67.

¹³ V. Găină, *Contractul de comision în Codul comercial și în proiectul noului Cod civil*. În: Revista de Științe Juridice, 2006, nr. 1, p. 68, 69.

¹⁴ S. Alekseev, S. Stepanov, *Civil law*. Moscow: Prospect, 2015 p. 347.

Întrucât conceptul respectiv nu corespunde pe deplin cu natura originară a contractului de comision. În doctrina unor țări se regăsește afirmația conform căreia onerativitatea este o trăsătură obligatorie pentru contractul de comision; aceasta derivă din ideea că un contract de comision este, prin natura sa, un contract pur comercial¹⁵.

Cităm în acest context și afirmația savantului M.I. Braghinsky: *Dacă stimulul pentru încheierea contractului de mandat poate fi foarte variat și, mai presus de toate, pentru soluționarea unor necesități cotidiene, atunci comitentul are doar un singur stimulent – obținerea unui profit. Nu întâmplător contractul de comision, fără îndoială, trebuie recunoscut ca o tranzacție comercială (antreprenorială)*¹⁶.

Astfel, putem concluziona: în pofida situației că contractul de comision a fost mai intens aplicat și dezvoltat în zona comercială, acest fapt nu poate fi constatat ca un indicator ferm că contractul de comision nu a fost/nu este utilizat și în sfera civilă. Privind și prin spectrul evoluției istorice, aplicarea contractului de comision în circulația generală civilă nu se află în contradicție cu însăși natura juridică a instituției comisiei.

Reliefăm că trăsătura oneroasă nu formează per ansamblu contractul de comision. Spre exemplu, dacă excludem trăsătura oneroasă din contractul de vânzare-cumpărare, atunci suntem în fața unui altui contract, distinct. Iar dacă excludem trăsătura oneroasă din caracteristicile contractului de comision, atunci natura contractului nu se va modifica esențial.

4. Diferența dintre contractul de comision, contractul de agenție și contractul de mandat

Este recunoscut faptul că contractul de comision comercial se referă la contractele de intermediere. Împreună cu contractul de comision comercial, cele mai frecvente tipuri de contracte intermediare utilizate de antreprenori sunt: *contractul de agenție și contractul de mandat*.

Contractele de intermediere sunt utile, întrucât susțin antreprenorii să își atingă propriile obiective prin implicarea unor terțe persoane și organizații. Trebuie remarcat faptul că alegerea greșită a unuia dintre contractele de intermediere, care nu corespunde pe deplin obiectivelor și intereselor antreprenorilor, poate genera niște *surprize* nedorite.

Prin urmare, pentru a preveni posibilele abuzuri și alte consecințe neașteptate, este important să se diferențieze corect *contractul de comision comercial* de alte *contracte de intermediere*.

Inițial, cităm definițiile ce persistă în doctrina contractelor de intermediere:

– contractul de comision este un contract în temeiul căruia o parte se obligă pentru un comision, în numele celeilalte părți, să săvârșească una sau mai multe tranzacții în nume propriu, dar pe cheltuiala comitentului;

– contractul de agenție este un contract în temeiul căruia o parte (agent comercial) se obligă să furnizeze servicii celeilalte părți (subiectul reprezentat de agent) în încheierea contractelor sau să faciliteze încheierea acestora (furnizarea de fapt a serviciilor) din numele acestui subiect și din contul lui;

– contractul de mandat este un contract în temeiul căruia o parte (mandatar) împuternicește cealaltă parte (mandatar) de a o reprezenta la încheierea de acte juridice sau în alt mod de a afecta direct poziția juridică a mandantului în raport cu un terț. Mandatarul, prin acceptarea mandatului, se obligă să acționeze în numele și pe contul mandantului, se obligă să întreprindă anumite acțiuni legale în numele și pe cheltuiala celeilalte părți (mandant). Principalele deosebiri prin care contractul de comision diferă de contractul de agenție și de contractul de mandat sunt următoarele:

1. *În numele cui acționează intermediarul*. Conform contractului de comision comercial, intermediarul comisionar acționează întotdeauna în numele său și nu în numele persoanei în interesul căreia acționează (comitentul). În temeiul contractului de mandat, intermediarul mandatar acționează în numele mandantului. Contractul de agenție, la rândul său, la fel ca și contractul de mandat, prevede că agentul comercial acționează în numele subiectului pe care îl reprezintă (principalul).

¹⁵ A.V. Egorov, *Distribution of additional benefits in the commission agreement*. În: Bulletin of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation, 2005, no. 1, p. 45-48.

¹⁶ M.I. Braghinsky, V.V. Vitryansky, *Contract law. Book three: Contracts for the performance of work and the provision of services*. Moscow: Statute, 2012, p. 415.

2. *Activitatea intermediarului.* În cadrul contractului de comision, activitatea intermediară a comisionarului constă în săvârșirea unor tranzacții. Adică, în situația în care comisionarul este împuternicit să reprezinte interesele comitentului față de terți fără scop de a tranzacționa, un astfel de contract nu poate fi considerat un contract de comision. Spre deosebire de contractul de comision, contractul de agenție prevede necesitatea ca un agent comercial să încheie acorduri sau să faciliteze încheierea acestora (furnizarea de facto a serviciilor). Observăm că dacă agentului comercial i se încredințează încheierea unor tranzacții, atunci conținutul activităților agentului comercial și ale comisionarului va coincide (dar agentul comercial, spre deosebire de comisionar, va acționa în numele subiectului pe care îl reprezintă – principalul). În temeiul contractului de mandat, mandatarul efectuează, în numele mandantului, anumite *acțiuni juridice* prevăzute în contract. Acestea pot fi atât tranzacții unilaterale, cât și multilaterale. Deosebirea de contractul de comision va consta doar în faptul că aceste acțiuni sunt efectuate de către mandatar nu în numele său, ci în numele mandantului. De fapt, conceptul de *acțiune juridică* este mai larg decât conceptul *executarea tranzacțiilor*.

3. *Remunerarea intermediarului.* Contractul de comision comercial, ca și contractul de agenție, poate fi doar oneros. Aceasta este o altă deosebire de contractul de mandat: în dependență de voința părților, contractul de mandat poate fi atât oneros, cât și gratuit. Doar mandatul îndeplinit de către un profesionist este prezumat cu titlu oneros.

4. *Caracteristica statutului juridic al intermediarului.* Privit la general, comisionarul și mandatarul pot fi orice subiecte înzestrate cu capacitatea juridică corespunzătoare. În ceea ce privește contractul de comision comercial, merită să atragem atenția la faptul că comisionarul non-antreprenor poate fi subiectul ce furnizează doar o singură dată servicii relevante (în caz că vor fi acțiuni sistematice, el devine profesionist). Analizând atât contractele de comision comercial, concepute pentru cooperarea pe termen lung, cât și contractele de agenție, constatăm că cercul potențialilor intermediari se restrânge semnificativ. Doar comisionarii profesioniști sau agenții comerciale pot fi subiecții activității de întreprinzător. În plus, serviciile de intermediere comercială pot fi prestate numai de subiecții activității de întreprinzător.

5. *Obligațiile intermediarului față de terț.* Această deosebire a contractului de comision de contractele conexe se referă la faptul în numele cui acționează intermediarul. Întrucât comisionarul acționează în nume propriu, încheind acorduri în favoarea comitentului cu terții, în consecință el va fi responsabil pentru încălcarea termenelor acestor contracte. Mai mult, un terț poate să nu cunoască că comisionarul încheie cu el o tranzacție nu pentru propriile sale necesități, ci în conformitate cu acordul de comisie încheiat cu comitentul.

6. *Obiectul contractului*¹⁷. Conform contractului de mandat, mandatarul se obligă să întreprindă anumite acțiuni juridice în interesul mandantului; în conformitate cu contractul de comision comercial, comisionarul se obligă să finalizeze una sau mai multe tranzacții; în temeiul unui contract de agenție, agentul comercial se obligă, în numele principalului, să efectueze acțiuni juridice și de altă natură. Astfel, comisionarul are cel mai puține împuterniciri în contractul de comision, deoarece obiectul său sunt doar tranzacțiile. În timp ce obiectul contractului de mandat pot fi diverse *acțiuni juridice*, nu întotdeauna reductibile la tranzacții, de exemplu: reprezentarea clienților în fața autorităților publice. În ce privește agentul comercial, acesta, prin contractul de agenție, este înzestrat cu împuterniciri largi: pe lângă tranzacții (care este tipic pentru contractele de comision) și alte acțiuni juridice, el are dreptul de a întreprinde acțiuni care nu generează raporturi juridice între principal și terți.

Astfel, în pofida similitudinii exterioare a acestor contracte de intermediere, fiecare dintre ele are propriile sale trăsături distinctive, propriile sale caracteristici și implică anumite relații între părți.

Atunci când suntem puși în situația de a alege un contract de intermediere, trebuie să ne conducem după:

– scopul încheierii contractului (este necesar să se încheie doar o singură tranzacție pentru înstrăinarea proprietății sau este necesară o cooperare continuă în timp, unde intermediarul este obligat să efectueze atât acțiuni juridice, cât și acțiuni faptice);

¹⁷ D. Yurova, *Just about commission agreements, commissions and agency services*. 2017. A se vedea: <https://thewallmagazine.ru/simply-on-contracts-of-commission-assignment-agency/>.

– subiecți, nivelul relațiilor dintre subiecți (subiecții sunt în relații de rudenie, iar intermediarul intenționează să acționeze în numele rudei sale în mod gratuit sau subiecții sunt entități profesionale în afaceri).

Concluzii

Scopul prezentului studiu rezidă în analiză științifică și teoretică a contractului de comision comercial ce cunoaște o bogată evoluție istorică, influențând semnificativ relațiile comerciale (de întreprinzător).

Atât doctrina, cât și legislația multor țări identifică opinii diferite față de natura, trăsăturile, elementele ce derivă din contractul de comision comercial.

Cu toate acestea, se conturează puncte comune ce și formează de fapt contractul de comision, printre care: o parte se obligă să săvârșească una sau mai multe tranzacții în nume propriu, în numele celeilalte părți.

Fiind un studiu primar, a fost posibil de a cuprinde în el doar niște elemente introductive ale contractului de comision comercial, din motivul constatării unor problematici impunătoare ce urmează a fi cercetate separat.