
Специфика договора дистанционной розничной купли-продажи

Нинциева Тамила Магомедовна

к.ю.н, декан юридического факультета
ФГБОУ ВО "Чеченский государственный университет"

E-mail: bel_a_007@bk.ru

В последнее время особую популярность приобретает договор розничной купли-продажи дистанционным способом. Эксперты прогнозируют до конца года небывалый, могущий достигнуть пятидесятипроцентной отметки рост электронной торговли.

С развитием в мире средств связи (видеотелефон, телевидение, электронная почта, Интернет и др.) на рынке, в том числе российском, появилось множество ранее не известных способов продвижения и продажи, товаров (работ, услуг), таких как, например, продажи через телемагазины, Интернет и видеотелефон. Суть таких продаж заключается в том, что договоры, заключаются- сторонами на расстоянии (заочно) с помощью средств связи.

Договоры, заключаемые дистанционным способом, являются договорами розничной купли-продажи. Тем не менее, уточним, что основное отличие договора дистанционной розничной купли-продажи товара от обычного договора розничной купли-продажи состоит в способе заключения (особые средства обмена информации, путем использования электронных данных, письмами и т. д.) и форме договора. Однако ряд правил, предусмотренных для розничной купли-продажи, применяются и для дистанционной розничной купли — продажи.

Во-первых, если предложение товаров в каталогах, Интернете и т. д. будет содержать все необходимые условия договора розничной купли- продажи, то его безоговорочно следует признать публичной офертой (п. 1 ст. 494 Гражданского кодекса РФ). При этом нужно обратить внимание, что для признания предложения товара публичной офертой совершенно не обязательно, чтобы товар фактически был размещен (выставлен) в месте его продажи[1].

Во-вторых, к договорам розничной купли-продажи, заключаемым дистанционным розничным способом, вполне применимы нормы ст. 497 Гражданского кодекса РФ о продаже товаров по образцам. В соответствии с указанной статьей и Правилами договор розничной купли-продажи может быть заключен на основании того, что покупатель ознакомлен с образцом товара (его описанием, каталогом товаров и т. п.), предложенным продавцом.

Возникает вопрос, будет ли договор, заключенный таким образом, действительным и юридически обязательным для продавца и покупателя, поскольку в данном случае стороны лишены возможности непосредственного контакта. Не урегулированный детально порядок передачи сообщения влечет риски для продавца. В частности, телефонный разговор или электронное письмо не дает гарантии, что покупатель — реальное, а не вымышленное лицо.

До заключения договора продавец должен предоставить потенциальному покупателю сведения об основных потребительских свойствах товара, о месте его изготовления, цене и условиях покупки, сроках службы, годности и гарантии, о порядке оплаты товара, его доставке, а также о сроке, в течение которого действует предложение о заключении договора и обязательно указать адрес и наименование продавца (изготовителя).

По мнению А.Ю.Рыкова на основе анализа особенностей правового статуса участников правоотношений в Интернет, а также исследуемых в правовой литературе вопросов идентификации

субъектов прав, достоверной индивидуализирующей какое-либо лица является собственноручная роспись, а применительно к сети в Интернет — электронная цифровая подпись. Наличие подписи в документе означает, что индивид, поставивший подпись, ознакомился и согласен с ним, принимает подлинность документа, берет на себя обязательства, вытекающие из его содержания, и несет ответственность за действия, вытекающие из содержания документа за его достоверность.[2]

Итак, при приобретении товара дистанционным розничным способом товар приобретается потребителем на основании ознакомления с предложенным продавцом описанием. Очевидно, что в силу технических особенностей такое ознакомление происходит способом, исключающим непосредственный осмотр потребителем товара или его образца. В связи с этим законодатель предусматривает ряд ограничений, касающихся отдельных элементов договора.

Основными положительными моментами договора дистанционной розничной купли-продажи являются:

Во-первых, производителям многих товаров рассматриваемый договор дает возможность обойти традиционную розничную сеть.

Во-вторых, не возникает проблем с помещением для обслуживания покупателей. Не нужно думать ни о его покупке, ни об аренде, отнимающих очень значительные средства. Автоматически отпадает надобность в торговом оборудовании и получении многочисленных разрешений. Например, интернет-магазин можно открыть незамедлительно по факту готовности сайта, более того, стоить это будет значительно дешевле. Некоторая площадь, безусловно, понадобится, но лишь под склад и небольшой офис, которые зачастую объединяют, располагают в одном месте.

В-третьих, обеспечивается экономия на персонале. Не нужно нанимать продавцов, уборщиц, грузчиков. Необходимы несколько менеджеров для приема заказов и несколько курьеров или водителей (если доставка осуществляется собственным транспортом), которые будут развозить покупки. Принимать заказы может диспетчер на домашнем телефоне. Другими словами, расходы на оплату труда существенно снижаются.

В-четвертых, поскольку у продавцов по дистанционным договорам розничной купли-продажи намного меньше затрат, чем у торговых точек, они могут позволить себе торговать по более низким ценам, этим обеспечивая себе конкурентное преимущество.

Покупателям по такому договору удобно заказывать товар, не выходя из дома, и при этом они экономят время.

В-пятых, потребитель может спокойно и быстро получать и анализировать огромное количество предложений от разных компаний, что было бы невозможно при условии непосредственного визита в каждую точку продаж.

Однако, кроме положительных моментов, у дистанционной продажи розничной есть очевидные недостатки. Покупатель не видит товар своими глазами, не может его потрогать, померить, оценить свежесть продуктов, описание товара может быть не точным. И для получения товара приходится ждать его доставки.

Как видно, положительных черт значительно больше, что позволяет прогнозировать активное применение договора дистанционной розничной купли-продажи на практике. Однако необходимо совершенствование гражданского законодательства.

Выделенные признаки позволяют нам констатировать, что только как специфический способ заключения договора и передачи товара договор дистанционной розничной купли-продажи рассматриваться не может. Именно в силу того, что обладает особенностями, касающимися не только способа передачи вещи, но и порядка заключения, формы, содержания. Однако этот

договор очень близок к договору продажи товаров по образцам. Поэтому в целях установления правовой природы данного договора необходимо исследовать его место в системе иных договоров розничной купли-продажи.

Литература:

1. Волкова А. Интернет-магазин: заключение договора //Финансовая газета. Региональный выпуск. — 2015. № 24. — С.78.
2. Рыков А.Ю. Гражданско-правовое регулирование сделок в глобальной сети "Интернет. — М.: Юристъ, 2015. — С. 41.