

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/vkr/53730>

Тип работы: ВКР (Выпускная квалификационная работа)

Предмет: Интернет-маркетинг

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1 Гражданско-правовое регулирование отношений в сфере дистанционной торговли 6

1.1 История возникновения и развития дистанционного способа продажи 6

1.2 Общие положения о договоре купли-продажи, заключенного дистанционным способом 12

2 Сущность и особенности правового регулирования купли-продажи товаров дистанционным способом посредством сети Интернет 23

2.1 Продажа товаров через интернет-магазин: проблемы и перспективы развития 23

2.2 Анализ гражданско-правового регулирования купли-продажи товаров дистанционным способом посредством сети Интернет 30

3 Рекомендации по улучшению правового регулирования купли-продажи товаров дистанционным способом посредством сети Интернет 50

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 54

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 59

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. С переходом к рыночной экономике и развитием информационных технологий, появилась необходимость регулирования новых общественных отношений, в том числе и в гражданско-правовой сфере. Среди видов розничной продажи в последние 10-15 лет наиболее востребованным становится дистанционный способ продажи товаров в Интернете. Объем продаж товаров в сети Интернет на территории Российской Федерации за 2014 год составил 560 миллиардов рублей, также на 85 миллиардов рублей россияне совершили покупок в зарубежных интернет-магазинах.

Развитие технологий является предпосылкой развития правовой системы, регулирования отдельных её институтов. Недавно появившаяся дистанционная торговля набирает обороты, в то время правовое регулирование не успевает совершенствоваться, вследствие чего возникают проблемы в регулировании нового института. России предстоит свой путь налаживания системы регулирования такого института как дистанционная продажа. Дистанционные продажи известны истории торговли, а популярность данного способа заключения договора обусловлена потребительским спросом. Покупатель стремится к уникальности, приобретая недоступные в своей местности товары, а также к удобству, получая их на дом. Для продавца явными являются преимущества:

- 1) маленький штат сотрудников;
- 2) нет необходимости иметь торговые помещения, следовательно, нет расходов на аренду и оформление магазина;
- 3) возможность реализовать товар вне места нахождения.

А для покупателя это:

- 1) экономия времени;
- 2) возможность заказать необходимые товары, не выходя из дома;
- 3) большой ассортимент товаров;
- 4) обычно более низкие цены, чем в магазине;
- 5) возможность выбора различных способов оплаты товаров: наличными курьеру, наложенным платежом, «электронными деньгами», с помощью банковских карт и т.д.

При анализе статистических данных, полученных при изучении интернет-торговли исследовательским агентством Data Insight и его партнерами - компаниями PayU и InSales, становится очевидна значимость продажи товаров в сети Интернет. В связи с развитием информационных технологий, данный вид продаж с каждым годом набирает большую популярность, такие покупки выгодны потребителям - большой выбор товаров, более низкие цены, чем в обычных магазинах, доставка товаров на дом, экономия времени. Также

возрастающая популярность применения дистанционной торговли объясняется большой территорией Российской Федерации и низкой плотностью населения, что не позволяет удовлетворить растущий спрос потребителей на определенные категории товаров посредством традиционной розничной торговли. Правовое регулирование дистанционных продаж включает в себя ст.497 Гражданского Кодекса Российской Федерации, Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 "О защите прав потребителей", Постановление Правительства РФ от 27.09.2007 № 612 "Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом".

Продажа товаров дистанционным способом – это продажа товаров по договору розничной купли-продажи, заключаемому на основании ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товара, содержащимся в каталогах, проспектах, буклетах либо представленным на фотоснимках или посредством средств связи, или иными способами, исключающими возможность непосредственного ознакомления покупателя с товаром либо образцом товара при заключении такого договора дистанционным способом. Теоретическая значимость. Проведен анализ особенностей правового регулирования купли-продажи товаров дистанционным способом посредством сети Интернет. Полученные данные могут служить диагностическим и прогностическим целям.

Практическая значимость. Результаты проведенного анализа могут быть применены при регулировании купли-продажи товаров дистанционным способом посредством сети Интернет.

Объект исследования – дистанционный способ посредством сети Интернет.

Предмет – правовое регулирование купли-продажи товаров.

Цель исследования – изучить и проанализировать правовое регулирование купли-продажи товаров дистанционным способом посредством сети Интернет.

Задачи исследования:

- 1) изучить гражданско-правовое регулирование отношений в сфере дистанционной торговли;
- 2) проанализировать сущность и особенности правового регулирования купли-продажи товаров дистанционным способом посредством сети Интернет;
- 3) дать рекомендации по улучшению правового регулирования купли-продажи товаров дистанционным способом посредством сети Интернет.

Работа по структуре состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате рассмотренного и изученного материала, были решены следующие задачи исследования:

- 1) изучено гражданско-правовое регулирование отношений в сфере дистанционной торговли;
- 2) проанализирована сущность и особенности правового регулирования купли-продажи товаров дистанционным способом посредством сети Интернет;
- 3) даны рекомендации по улучшению правового регулирования купли-продажи товаров дистанционным способом посредством сети Интернет.

При изучении правовой природы договора дистанционной розничной купли-продажи выявлено две точки зрения на природу данного договора:

- 1) самостоятельный договор;
- 2) форма договора розничной купли-продажи.

Доводы о самостоятельной природе договора не являются убедительными, так как положения о договоре розничной купли-продажи в большей части применимы к исследуемому договору. Таким образом, сформулировано понятие и выделены признаки дистанционного договора. Договор розничной купли-продажи, заключенный дистанционным способом – форма договора розничной купли-продажи товаров и сопутствующих услуг, при которой ознакомление потребителя с товаром происходит на основании визуальных образов и текстового описания с помощью различных каналов связи, заключаемый вне стационарных мест торговли, и исполнение, по которому осуществляется с помощью посредника.

В выведенном определении максимально сосредоточены особенности, которые приобретает договор с дистанционным способом заключения, при этом определение не является громоздким и доступно для восприятия потребителя.

Дистанционность достигается с помощью различных способов, часть из которых перечислена в Правилах продажи товаров дистанционным способом: буклеты, каталоги, сеть «Интернет» и др. Открытый список способов подстраивается под нужды общества, которое каждый день развивается; а также позволяет потребителю чувствовать себя более защищенным. На законодательном уровне разработаны ограничения к товарам, которые могут продаваться дистанционным способом.

С помощью анализа действующего законодательства требования к товару представляется возможным сформулировать следующим образом:

- 1) Товар или товар и услуга, сопутствующая товару;
- 2) Товар – продукция, свободно находящаяся в обороте;
- 3) Товар разрешен к дистанционной продаже;
- 4) Цель приобретения товара – личное потребление, не связанное с ведением предпринимательской деятельности.

Здесь важно обратить внимание на количество товара, которое должно быть разумным. В договоре участвуют две стороны: продавец и покупатель. Остановимся подробнее на правовом статусе покупателя. Покупатель – физическое лицо; индивидуальный предприниматель и юридическое лицо, приобретающие товар для использования не в предпринимательских целях. Правовое положение покупателя не вызывает сомнений: он пользуется всеми правами и обязанностями по договору розничной купли-продажи, при этом наделен дополнительными правами и некоторыми обязанностями, которые предоставляют ему дополнительные гарантии. В частности, законодателем предоставлено право потребителю на отказ от товара, для определения такой ситуации используется термин «охлаждение к покупке - cooling to purchase», он пришел к нам из тех стран, где дистанционная торговля возникла намного раньше.

В литературе нет однозначной оценки насчет предоставления такого права покупателю. На мой взгляд, это справедливо, потому как при выборе товара у покупателя ограничены возможности. Дополнительные права покупателям при дистанционной торговле важны потому, что в этом случае товары приобретаются без ознакомления с ними, а потребовать возврата денег либо обмена или возврата товара от такого виртуального продавца затруднительно.

Продавец – юридическое лицо, индивидуальный предприниматель. Так как у покупателя присутствуют дополнительные права, у продавца, как у экономически сильной стороны правоотношения, имеются дополнительные обязанности. В частности, дан перечень информации, необходимой для раскрытия потребителю, в расширенном виде, по отношению к классическому договору розничной купли-продажи. Это положение также справедливо в виду особенностей ознакомления покупателя с товаром.

Также продавец обязан предложить покупателю услуги по доставке товаров путем их пересылки почтовыми отправлениями или перевозки с указанием используемого способа доставки и вида транспорта (п. 3 Правил продажи товаров дистанционным способом). Для доставки товаров в место, указанное покупателем, продавец может использовать услуги третьих лиц (с обязательным информированием об этом покупателя). Спорной фигурой правоотношения является посредник. Посредник в общем виде представляет собой лицо, которое от имени другого лица осуществляет передачу потенциально ценной информации, способствует заключению (исполнению) договора, а также оказывает другие сопутствующие услуги. Этот субъект не назван в законе, но именно он является фактическим продавцом, поэтому логично его относить к стороне продавца. Отношения между продавцом и посредником, как правило, регулируются с помощью соглашения, по своей правовой природе, напоминающего дистрибьюторский договор.

Необходимо появления посредника в законодательстве, а также регламентации его отношений с продавцом. Данная мера обезопасит всех участвующих в правоотношении лиц, так как в настоящее время возникают трудности определения прав и обязанностей посредника. Права и обязанности посредника не регламентируются законом, но так как он выступает фактическим продавцом, обязанность предоставления информации возникает у него, так как он является лицом, передающим акцепт оферты продавцу – изготовителю, который уже содержит условия договора. Форма договора розничной купли-продажи может быть, как письменная, так и устная. Форма договора розничной купли-продажи, заключенного дистанционным способом – всегда письменная. Электронная форма договора, заключенного посредством сети «Интернет», законом приравнена к письменной форме договора. Существенные условия – предмет и цена договора. Однако условие о цене некоторые исследователи относят ко второй группе условий, что, на мой взгляд, противоречит публичности данного договора, поэтому справедливо называть условие о цене существенным.

К тому же, исходя из того, что при заключении договора исключен контакт продавца и покупателя при изменении цены товара с момента получения акцепта покупатель может считать договор незаключенным, не принимать товар и соответственно не нести неблагоприятные последствия. Информация, которую в связи с его преддоговорной обязанностью должен предоставить продавец – посредник до заключения договора трансформируется в существенные условия договора.

В законе не закреплен порядок возврата денег и товара продавцом и покупателем при расторжении договора купли-продажи дистанционным способом, но урегулирован срок такого возврата – не позднее, чем

через 10 дней со дня предъявления потребителем соответствующего требования. На практике это создаёт определенные трудности. На мой взгляд, возврат должен осуществляться тем же способом, что и внесение оплаты. Правовое регулирование будет осуществляться эффективно, если на законодательном уровне восполнить существующие на сегодняшний день проблемы, которые выявлены при определении правового положения посредника, реализации возврата денежных средств.

Предложенные пути решения могут обезопасить от рисков как продавцов, так и покупателей. В настоящее время договор превращается в самостоятельное и главное средство регулирования экономических отношений, что, однако не позволяет его называть самостоятельным видом договора. Предоставленная свобода в заключении договора, свобода в определении его содержания, формирования условий без должной регламентации основных положений уже создала проблемы на практике, которые требуют скорейшего их решения, иначе недобросовестные участники оборота будут пользоваться недостатками законодательного регулирования.

Представляется, что достигнуть эффективного правового регулирования без включения в законодательство специальных предписаний о торговле в Интернете невозможно. Таким образом, можно сделать вывод о том, что договор розничной купли-продажи, заключенный дистанционным способом – это явление, обусловленное развитием общества, однако неурегулированное в полной мере, поэтому чувствовать себя в полной безопасности потребителю приходится только при желаемом результате исполнения договора. При возникновении трудностей появляется необходимость установить непосредственного покупателя, способы связи с ним – уже на этом этапе механизм защиты прав потребителя несовершенен, в частности, если договор заключен в виртуальной действительности. В заключение можно отметить, что прогресс не стоит на месте, с течением времени в каждый договор привносятся свои изменения, которые заслуживают внимания и пересмотра правового регулирования. Видится, рост развития технологий настолько существенен, что закон не поспевает за ним. К тому же невозможно урегулировать то, чего еще нет, а когда возникает новое явление, важно, чтобы существовали общие положения, с помощью которых возможность урегулировать справедливо возникающие споры, до принятия изменений на законодательном уровне. Самое главное – защита прав и законных интересов участников имущественного оборота.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) // «Система ГАРАНТ».
2. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.2017) «О защите прав потребителей» // «Система ГАРАНТ»
Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом: Постановление Правительства РФ от 27.09.2007 №612 // СЗ РФ, 2007. №41. ст. 4894
3. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 16.02.2010 по делу № А46-10632/2009 «Факт поставки товара иного ассортимента, чем тот, который предусмотрен контрактом, свидетельствует о законности отказа покупателя от товара и обоснованности требования в части возврата ранее уплаченной суммы» // СПС КонсультантПлюс; Постановление ФАС Северо-Западного округа от 12.11.2013 по делу № А56-34456/2012 // СПС КонсультантПлюс.
4. Постановление Правительства РФ от 27.09.2007 № 612 (ред. от 04.10.2012) «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом» // ЭПС «Система ГАРАНТ».
5. Постановление Президиума Санкт-Петербургского городского суда от 13 июля 2016 г. по делу № 4Г-2703/2016// ЭПС «Система ГАРАНТ».
6. Постановление Правительства РФ от 27.09.2007 № 612 (ред. от 04.10.2012) «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом» // Российская газета. 2007. 3 октября;
7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» // Российская газета. 2012. 11 июля
8. Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 24.01.2011 по делу № А56-53274/2010 // СПС «КонсультантПлюс»
9. Постановление Правительства РФ от 27.09.2007 N 612 (ред. от 04.10.2012) «Об утверждении Правил

- продажи товаров дистанционным способом» // Собрание законодательства РФ. 2007. N 41. Ст. 4894
10. Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации: в 2 т. Т. 1. (Части 1, 2 ГК РФ) / под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Ка—балкина. М.: ЮРАЙТ, 2011.
11. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010. Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс»
12. Абдуджалилов А. Правовая характеристика договоров, заключаемых в Интернете // Журнал российского права. 2016. N 2 (СПС «Консультант-Плюс»)
13. Гражданское право в 2 т. / Под ред. А.Е. Суханова. М.: Бек, 2015. Т.2. 886 с.
14. Гура Г.М. Участие в альтернативном разрешении правовых конфликтов - новое направление в деятельности органов нотариата // Территория науки. 2015. № 2. С. 170-175
15. Демьянец М.В., Елин В.М., Жарова А.К. Предпринимательская деятельность в сети Интернет: монография. М.: ЮРКОМПАНИ, 2014. 440 с
16. Еманова Н.С. Признаки электронной торговли // Вестник Омского университета. 2014. №1. С. 48-50.
17. Зак А.Ю. Защита прав потребителей при осуществлении специальной коммерческой практики в России и ЕС // Право и политика. 2010. № 7. С. 1278-1289.
18. Казакова К.В., Пушилин Д.В. Перспективы развития Интернетторговли в России // Фундаментальные исследования. 2014. №12 (часть 9). С. 1968-1972.
19. Клейн Н.И. Актуальные вопросы применения норм Гражданского кодекса РФ о договоре купли-продажи / Гражданское право и современность: сборник статей, посвященный памяти М.И. Брагинского / Под ред. В.Н. Литовкина, К.Б. Ярошенко; Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ. – М.: Статут, 2013.
20. Кондратьев В.А. Заключение договора // Российское правосудие. –2016. – №1.
21. Котляров С.Б., Кукушкин О.В., Храмова О.Е. Поиск эффективной модели взаимодействия государства и институтов гражданского общества // Социально-политические науки. 2016. № 2. С.62-64.
22. Никитин В.В. Существенные условия и незаключенность договоров: Россия и мир / В.В. Никитин // Актуальные проблемы российского права. 2014. № 5. С. 799 - 809
23. Орешкина О.В. Особенности дистанционного способа продаж товаров // Реклама и право. 2008. № 1. С. 18-23.
24. Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй: В 3 т. (том 1) / Под ред. П.В. Крашенинникова. – М.: Статут, 2014. С.112.
25. Российское гражданское право: В 2 т. Обязательственное право: Учебник (том 2) (4-е изд., стереотипное) / отв. ред. Е.А. Суханов. – М.: Статут, 2015. 1208 с.
26. Семенихин В. В. Торговля. Энциклопедия // М.: Изд-во ГроссМедиа, РОСБУХ, 2010
27. Фоков А.П. Судьям: о реализации принципа свободы договора в правоприменительной практике / А.П. Фоков // Российский судья. – 2014. – № 8. – С. 3 - 8.
28. Халиков Р.О. Правовой режим электронного документа: вопросы использования электронной цифровой подписи: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2006.
29. Хисматулин О. Ю. Отдельные аспекты развития правового регулирования дистанционной торговли в России // Евразийская адвокатура. 2016 - №2 - (21)
30. Хомич И.Н. Тенденции рынка дистанционной торговли в России // Дискуссия. 2014. №1. С. 80-86.
31. Честнова Н.Ю. Заключение договора купли-продажи посредством сети Интернет: некоторые юридические проблемы // Доклад на II Всероссийской конференции «Право и Интернет: теория и практика», 28-29 ноября 2000 года, Россия, Москва.
32. Якупов А.Г. Окриашвили Т.Г. Значимость деления права на частное и публичное // Перспективы науки. 2016. Материалы III Международного заочного конкурса научно-исследовательских работ. 2016. С. 339-342
33. Особенности дистанционного способа продажи товаров. - http://www.novoshakhtinsk.org/economics/consumer%20market/Zashita_prav_potrebitelei/Info/Distancionnaia_prodaza.php
34. Перспективы и угрозы интернет-торговли в 2018 году. - <https://www.insales.ru/blogs/university/perspektivy-i-ugrozy-internet-torgovli-v-2018-godu>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/vkr/53730>