

## 1. ПРОДАЖА ТОВАРОВ ДИСТАНЦИОННЫМ СПОСОБОМ

Продажа товаров дистанционным способом на сегодняшний день является достаточно популярным способом ведения торговли. Уже более четверти всего розничного товарного оборота приходится на эту долю рынка.

Дистанционная торговля является одной из ключевых форм розничной продажи продукции, ключевым ее отличием именно от традиционной магазинной торговли можно назвать наличие между потребителем и продавцом определенного расстояния. То есть, между покупателем и продавцом вообще не происходит какого-либо личного контакта. Что же касается покупателя, то он совершает определенную покупку именно на основе различных изображений, а также текстового описания продукции.

При продаже продукции именно дистанционным способом продавец должен предложить покупателю определенные услуги по доставке продукции именно путем их пересылки различными почтовыми отправлениями или же перевозки с указанием применяемого способа доставки, а также вида транспорта. Данный метод продаж стал достаточно популярным совсем недавно, именно поэтому следует знать ключевые особенности, которые отличают дистанционную торговлю от продажи продукции в стационарных местах торговли.

Дистанционная торговля предполагает продажу по обычному договору, но он считается заключенным после знакомства потребителя с информацией о товаре. Описание по правилам продажи товаров дистанционным способом выставляется на интернет-сайте, в специальном буклете, на фотографиях или с помощью иных электронных средств. Среди законодательных основ продажи товаров удаленным способом являются:

- Закон РФ «О защите прав потребителей»;
- Федеральный закон «О рекламе»;
- ГК РФ.

И все же главным документом, на который стоит ориентироваться при покупке удаленно, являются «Правила продажи товаров дистанционным способом» утвержденные [Постановлением Правительства РФ от 27.09.2007 N 612 \(ред. от 04.10.2012\)](#).