

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сегодня нам сложно представить жизнь без возможности что-то заказать или купить в Интернете. Но у онлайн-продаж, кроме безусловных плюсов, имеются и недостатки. Для продавца, в частности, существуют риски отказа покупателя от товара (например, из-за несоответствия заявленным характеристикам), вероятность задержки сроков поставки товаров (более присуща мелким продавцам, работающим по заказу и не имеющим ассортиментных товарных запасов); нельзя списывать со счетов и угрозы хакерских атак.

Одновременно эти риски проецируются и на покупателя (несоответствие реальных характеристик товара заявленным в описании, возможное увеличение сроков ожидания товара). Покупатель может столкнуться с требованием внесения предварительной оплаты товара (полной или частичной), что, учитывая обезличенность такого способа торговли, не исключает потерь от мошеннических действий недобросовестных продавцов; риск несанкционированного распространения личной информации, переданной продавцу при оформлении заказа по каналам связи. Здесь же отметим и сложность возврата товара в случае желания отказаться от покупки. Кроме этого, стоимость заказа может неприятно измениться из-за необходимости дополнительно оплатить почтовые расходы или услуги доставки (особенно небольших заказов).

Не смотря на то, что торговля через Интернет мало похожа на розничную продажу в стационарных магазинах или даже передвижных торговых точках, принципы купли-продажи товаров везде одинаковы. Права потребителей одинаково защищены, а продавцы обязаны соблюдать все установленные законом требования: заключать необходимые договоры, предоставлять необходимую информацию, вести бухгалтерский учет, платить налоги, отвечать за качество товаров и, при необходимости, компенсировать понесенные покупателем убытки.