

# Информация для потребителей

## ТОВАР СО СКИДКОЙ: ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

### НА ПРИМЕРАХ

По окончании зимнего сезона актуально рассмотрение проблем, возникающих у потребителей при покупке одежды и обуви со скидками.

**Например**, типичная ситуация, описанная в одной из поступивших жалоб:

В торговом отделе потребитель приобрела сапоги зимние женские со скидкой 40%, уплатив вместо 4500руб. только 2700руб. Продавцы объяснили снижение цены распродажей, связанной с окончанием зимнего сезона, но взяли с покупателя подпись под словами «Цена снижена, покупатель не имеет права на обмен обуви и возврат денег при обнаружении в товаре недостатков».

При использовании обуви по назначению в течение недели обнаружился недостаток - разрыв кожи верха. На претензию потребителя с требованием возврата денег за некачественные сапоги предприниматель ответил отказом, указывая, что товар со скидками действие закона по возврату денег не распространяется. Для доказательства своей правоты потребителем была проведена экспертиза и получено заключение, подтверждающее наличие в сапогах дефектов, которые проявились при эксплуатации, но причиной которых было нарушение технологического процесса при изготовлении обуви.

В данном случае сезонная распродажа означала лишь сезонное снижение цены, а не продажу товара с недостатками. Отказ обменять товар или вернуть деньги правомерен только в случае, если об имеющихся в товаре недостатках покупатель извещен не только в устной, но и в письменной форме.

Покупая товар на распродаже, надо уточнить у продавца, по какой причине назначена скидка - окончание сезона или обнаружены дефекты. При обнаружении в товаре недостатков, если они не были оговорены продавцом, на основании ст. 18 Закона РФ "О защите прав потребителей" потребитель вправе предъявить претензии в отношении недостатков. Если гарантийный срок на товар установлен, то покупатель вправе предъявить требования, связанные с недостатком товара, при обнаружении недостатков в течение гарантийного срока. Если гарантийный срок не установлен или предусмотренный договором гарантийный срок составляет менее двух лет и недостатки товара обнаружены покупателем по истечении гарантийного срока, но в пределах двух лет со дня передачи товара покупателю, продавец несет ответственность, если покупатель докажет, что недостатки товара возникли до передачи товара покупателю или по причинам, возникшим до этого момента.

В Гражданском Кодексе Российской Федерации сказано, что продавец товара свободен при определении цены на него. Исключения составляют лишь случаи, когда применяются цены, устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами (п. 4 ст. 421, ст. 424 ГК РФ). Устанавливая цену на товар, продавец имеет право предусмотреть скидку продажной стоимости товара.

В законодательстве РФ нет определения понятию "скидка". По традициям делового оборота торговая скидка обозначает ту сумму, на которую снижается продажная цена товаров, реализуемых покупателям.

В результате снижения продажной цены доходы продавца уменьшаются. Однако, предоставляя покупателям скидки, продавец достигает других, не менее важных целей. Например, в результате предоставления скидок привлекаются новые покупатели, и увеличивается общее число продаж. А это, в свою очередь, ведет к завоеванию более выгодных позиций на рынках сбыта, формированию положительного имиджа продавца, торговой марки и т.д. Кроме того, предоставляя скидки, продавец увеличивает оборачиваемость денежных средств, в результате чего растет его прибыль.

В некоторых случаях предоставление скидки является вынужденной мерой. Например, когда необходимо продать скоропортящийся товар или товар, на который истекает срок годности. Чтобы не остаться с залежалым товаром, продавец вынужден устраивать распродажи и предоставлять сезонные скидки на товар, который в ближайшее время перестанет пользоваться спросом в связи со сменой сезона.

Таким образом, продавцы преследуют различные цели, предоставляя скидки покупателям. Поэтому существует множество видов скидок, которые применяются в розничной и оптовой торговле.

### **Классификация скидок:**

- сезонные скидки предоставляются в определенные периоды календарного года;
- уценка товара в результате снижения его потребительских свойств, качественных показателей, истечения срока годности;
- рекламные скидки предоставляются на новые товары в целях ознакомления с ними клиентов;
- бонусные скидки предоставляются в случае приобретения определенного количества товаров одного наименования. Например, при покупке двух единиц товара третья передается покупателю бесплатно;
- скидки предъявителям дисконтных карт.

Довольно часто для формирования круга постоянных клиентов магазины розничной торговли используют дисконтные карты. При покупке товаров дисконтная карта дает право на скидку, которая может быть фиксированной или накопительной. Накопительные скидки предоставляются после покупки товаров различных наименований на определенную сумму в течение определенного периода времени (за один день, месяц, квартал, полугодие, год). Размер предоставляемой накопительной скидки может увеличиваться по мере роста количества приобретаемых товаров.

Порядок предоставления скидки и ее размер определяются на основании условий договора. По договору купли-продажи одна сторона - продавец обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне-покупателю, а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму. Все условия о предоставлении скидок должны быть прописаны в договоре купли-продажи или в дополнительном соглашении к нему. С момента включения в договор условия о предоставлении скидки у продавца появляется обязанность продать товар по цене с учетом скидки.

Предлагаем рассмотреть еще несколько ответов по обращениям потребителей, поступивших в Управление Роспотребнадзора по Пензенской области:

### **Пример 1**

На распродаже (скидки 20%), связанной с открытием одного из крупных торговых центров, потребитель Петров оплатил стоимость стиральной машины. Отдельно заключил договор на доставку в течение 3 дней. На следующий день в другом магазине увидел точно такую же стиральную машину, но значительно дешевле. Покупатель обратился к директору торгового центра с заявлением о возврате уплаченных денег, так как технику он из магазина даже не забирал. Директор ответил отказом. Кто прав?

**Ответ:** Закон на стороне магазина. Претензий по качеству товара у покупателя нет, и согласно ст. 25 Закона РФ "О защите прав потребителей" потребитель имеет право на обмен товара

надлежащего качества, за исключением товаров, которые входят в специальный перечень. Стиральная машина входит в Перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену и возврату, поэтому оснований для возврата денег нет.

## **Пример 2**

В парфюмерном отделе в праздничные весенние дни в целях привлечения покупателей было решено провести рекламную акцию: при покупке двух флаконов туалетной воды третью вручать бесплатно. Покупательница Н. приобрела товар по акции, но дома обнаружила, что третья - «бесплатная» единица товара имеет дефекты. При обращении в магазин продавцы признали наличие в товаре производственных недостатков, но отказали в обмене на другую упаковку туалетной воды по причине, что это «акционный» товар. Кто прав?

**Ответ:** Прав потребитель, так как условия договора купли-продажи с учетом действующей акции предусматривали передачу покупателю третьей единицы товара после приобретения двух единиц такого же товара. Продавец обязан передать потребителю товар, качество которого соответствует договору (ст.4 Закона РФ « О защите прав потребителей»), поэтому несет ответственность за качество переданного потребителю товара.