



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISSN 2618-6829



СLIX Студенческая международная
заочная научно-практическая
конференция

МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ
№8(159)

г. МОСКВА, 2022



МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

*Электронный сборник статей по материалам CLIX студенческой
международной научно-практической конференции*

№ 8 (159)
Март 2022 г.

Издается с декабря 2017 года

Москва
2022

УДК 08
ББК 94
М75

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Арестова Инесса Юрьевна – канд. биол. наук, доц. кафедры биоэкологии и химии факультета естественнонаучного образования ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева», Россия, г. Чебоксары;

Ахмеднабиев Расул Магомедович – канд. техн. наук, доц. кафедры строительных материалов Полтавского инженерно-строительного института, Украина, г. Полтава;

Бахарева Ольга Александровна – канд. юрид. наук, доц. кафедры гражданского процесса ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия», Россия, г. Саратов;

Бектанова Айгуль Карибаевна – канд. полит. наук, доц. кафедры философии Кыргызско-Российского Славянского университета им. Б.Н. Ельцина, Кыргызская Республика, г. Бишкек;

Волков Владимир Петрович – канд. мед. наук, рецензент АНС «СибАК»;

Елисеев Дмитрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, начальник методологического отдела ООО "Лаборатория институционального проектного инжиниринга";

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург;

Лебедева Надежда Анатольевна – д-р филос. наук, проф. Международной кадровой академии, чл. Евразийской Академии Телевидения и Радио, Украина, г. Киев;

Маршалов Олег Викторович – канд. техн. наук, начальник учебного отдела филиала ФГАОУ ВО "Южно-Уральский государственный университет" (НИУ), Россия, г. Златоуст;

Орехова Татьяна Федоровна – д-р пед. наук, проф. ВАК, зав. кафедрой педагогики ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», Россия, г. Магнитогорск;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Сафонов Максим Анатольевич – д-р биол. наук, доц., зав. кафедрой общей биологии, экологии и методики обучения биологии ФГБОУ ВО "Оренбургский государственный педагогический университет", Россия, г. Оренбург;

М75 Молодежный научный форум. Электронный сборник статей по материалам CLIX студенческой международной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2022. – № 8 (159) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/8\(159\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/8(159).pdf)

Электронный сборник статей CLIX студенческой международной научно-практической конференции «Молодежный научный форум» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Оглавление

Рубрика 1. «Науки О Земле»	4
ИССЛЕДОВАНИЕ ТОЧНОСТИ ОНЛАЙН-СЕРВИСОВ АБСОЛЮТНОГО И ОТНОСИТЕЛЬНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ДЛЯ ГНСС СТАНЦИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ Абдисаломов Абдирауф Абдисалом угли Мухторов Нурмухаммад Муроталиевич	4
Рубрика 2. «Экономика»	8
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ Драчева Анастасия Максимовна Сидорова Наталья Петровна	8
Рубрика 3. «Юриспруденция»	13
ДОГОВОР РОЗНИЧНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ Дьячков Евгений Владимирович	13

РУБРИКА 1.

«НАУКИ О ЗЕМЛЕ»

ИССЛЕДОВАНИЕ ТОЧНОСТИ ОНЛАЙН-СЕРВИСОВ АБСОЛЮТНОГО И ОТНОСИТЕЛЬНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ДЛЯ ГНСС СТАНЦИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ

Абдисаломов Абдирауф Абдисалом угли
магистрант,
Национальный университет имени Мирзо Улугбека,
Республика Узбекистан, г. Ташкент

Мухторов Нурмухаммад Муроталиевич
научный руководитель,
младший научный сотрудник,
Астрономический институт АН РУз,
Республика Узбекистан, г. Ташкент

Измерения с помощью глобальной навигационной спутниковой системы (ГНСС) широко используются для высокоточного определения координат в инженерных работах, разведки и управления природными ресурсами [1, 2]. ГНСС сеть активно развивается, является основой для Национальной географической информационной системы Республики Узбекистан и новой геоцентрической системы координат [3, 4]. На территории Узбекистана также проводятся непрерывные наблюдения на международных пунктах в рамках Международной GNSS службы по геодинاميке (IGS, International GNSS Service) на станциях Китаб и Ташкент.

Несмотря на достаточно развитую инфраструктуру сети ГНСС, организация банка данных, их обработка и практическое применение носят все еще урывочный характер, существует множество конкретных вопросов, связанных с выбором метода обработки измерений, которые различаются по сложности и точности в зависимости от потребностей пользователя или программы [5].

Целью данной работы является оценка эффективности услуг постобработки ГНСС на базе веб-технологий относительного позиционирования (Relative Positioning, RP) и точного позиционирования точек (Precise Point Positioning, PPP) на примере постояннодействующих пунктов Китаб и Ташкент в Узбекистане.

На сегодня существует большое количество приложений для обработки ГНСС измерений, но, несмотря на это, они базируются в основном на принципах определения относительного или абсолютного местоположения.

Для любого из этих методов пользователи должны иметь профессиональный опыт как в обработке данных ГНСС, так и в использовании программного обеспечения для анализа. И, соответственно, программное обеспечение для оценки научных и коммерческих данных должно отвечать требованиям этих пользователей.

Безусловно, другим критерием является цель самого анализа (например, исследование деформации или параметра сети, как длина базовой линии), которая также влияет на выбор программы для обработки.

Ограничениями большинства научных программных продуктов на сегодня являются необходимое пользователям значительное количество времени, недоступность для неопытных пользователей, их цена [6]. В последние годы был создан ряд бесплатных онлайн-сервисов обработки ГНСС, которые предоставляют пользователю результаты позиционирования.

Эти сервисы доступны для неограниченного доступа, не требуют детальных знаний обрабатывающего программного обеспечения и полезны для пользователей, не имеющих опыта работы с программными пакетами для обработки данных ГНСС. В работе были проанализированы две из них: AUSPOS, разработанная Австралийской геодезической службой (<https://gnss.ga.gov.au/auspos>), и программа, предлагаемая Canadian Spatial Reference System CSRS (<http://www.geod.nrcan.gc.ca/>).

Ионосферно-свободная комбинация моделируется программой Canadian Spatial Reference System (CSRS) с использованием высокоточных орбит IGS.

В режиме статики и кинематики, комбинируя несущую фазу можно определить позицию станции, неопределенность несущей фазы, моделируя смещения антенны, приливные и океанические нагрузки, параметры вращения Земли. Точность получаемых координат двухчастотных измерений в статическом режиме достигает 1-2 см [7]. На сайте службы AUSPOS все вычисления расчеты выполняются в программе Bernese Астрономического университета Берна (AIUB). Обработка одно- и двухчастотных измерений, разрешение неоднозначности на длинных базовых линиях, моделирование ионосферы и тропосферы и др. проводится с использованием дифференциального метода обработки данных ГНСС. В процессе обработки используются продукты Международной службы GPS (IGS): точные параметры орбиты, параметры ориентации Земли и координаты службы IGS. Для отправленных файлов в формате RINEX выбираются ближайшие 15 станций сетей IGS и APREF в качестве опорных станций для обработки. Методом «двойной разности» определяются координаты станций с точностью сантиметра.

В работе использованы измерения станций Китаб (KITG) и Ташкент (TASH) за период с января по февраль 2018 года. Данные обоих пунктов представляют собой серию двухчастотных 10 секундных измерений, объединяемых в суточные 24-часовые файлы и представлены в формате RINEX. В табл.1 представлены статистические данные разностей (AUSPOS-CSRS) вычисленных геодезических координат (B, L, H) и их ошибки для каждой станции.

Таблица 1.

Статистика значений разности (AUSPOS-CSRS) и их ошибки для горизонтальных (dB, dL) и вертикальной (dH) компонент координат

Станция	dB, мм			dL, мм			dH, мм		
	Мин	Макс	RMS	Мин	Макс	RMS	Мин	Макс	RMS
KITG	-11.40	5.40	1.72	-5.10	22.80	3.02	112.80	132.00	3.35
TASH	-10.50	0.30	1.69	-2.16	9.59	1.57	109.90	137.70	4.14

Результаты данного исследования показали возможность использования метода высокоточного позиционирования для определения координат на этапе формирования новой системы координат и предварительного определения координат новых станций. Заявленная данными сервисами сантиметровая точность может быть реализована при использовании точных эфемерид и поправок часов как различных аналитических центров, так и комбинированного решения IGS при обеспечении необходимого времени конвергенции.

Список литературы:

1. Hofmann-Wellenhof B, Lichtenegger H, Wasle E. GNSS—global navigation satellite systems: GPS, GLONASS, Galileo, and more. –New York: Springer Wien, 2008. DOI 10.1007/978-3-211-73017-1_4.
2. «О мерах по реализации инвестиционного проекта «Создание Национальной географической информационной системы». Постановление Президента №2045 от 2013 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=2242710
3. Fazilova D. Sh., Magdiev H.N. Creation a State GNSS network as a basic component of the National Geographic Information System of Uzbekistan // News of Kyrgyz State University of Construction, Transport and Architecture (KSUCTA). –2016. – №3 (53). –С. 207-214.
4. «О применении и открытом использовании на территории Республики Узбекистан международных геодезических систем координат» Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан. №1022. 26.12.2017 г. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=3481466
5. Langley RB, Teunissen PJ, Montenbruck O. Introduction to GNSS. In Springer Handbook of Global Navigation Satellite Systems, 2007 –P. 3–23. https://doi.org/10.1007/978-3-319-42928-1_1
6. Ebner R, Featherstone WE. How well can online GPS PPP post-processing services be used to establish geodetic survey control networks? // Journal of Applied Geodesy. –2008. – 2(3). –P. 149–57. <https://doi.org/10.1515/JAG.2008.017>
7. Tétreault P., Kouba J., Héroux P., Legree P. CSRS-PPP: An Internet Service for GPS User Access to the Canadian Spatial Reference Frame // Geomatica. – 2005. – Vol. 59, –No. 1. –P. 17–28.

РУБРИКА 2.

«ЭКОНОМИКА»

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

Драчева Анастасия Максимовна

*студент,
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при президенте Российской Федерации,
Дальневосточный институт управления,
РФ, г. Хабаровск*

Сидорова Наталья Петровна

*научный руководитель, доцент,
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при президенте Российской Федерации,
РФ, г. Хабаровск*

В настоящее время на фоне нестабильности экономической ситуации в стране, практически любое предприятие испытывает затруднения при организации технологических процессов или реализации моделей продвижения товаров. Т.е. современным компаниям необходимо обращать более пристальное внимание на внутреннее состояние дел, а также формировать собственную, отличную от конкурентов, стратегию поведения, которую можно своевременно корректировать. Отсутствие проработанные стратегии работы и развития организации способствует сокращению ее жизнеспособности.

В рамках планирования предусматривается решения стратегических и тактических задач, независимо от его функциональной ориентации.

Разработка стратегического плана предприятия способствует взаимному учету интересов всех сторон-участников: от муниципалитетов, заинтересованных в компании на своей территории, до потребителей, чьи запросы будут удовлетворены.

Сущность стратегического управления составляют 5 взаимосвязанных управленческих процессов:

- 1) анализ среды
- 2) определение миссии и целей
- 3) выбор стратегии
- 4) выполнение стратегии
- 5) оценка и контроль выполнения [1, с. 39].

Стратегический план формируется на несколько лет, содержит в себе цели и задачи, а также действия к их реализации, перечень процедур и правил. Стратегический план направлен на прогнозирование потребностей рынка и поиск путей увеличения прибыльности предприятия, на определение потенциальных возможностей, дальнейших направлений развития компании, как конкурентоспособного бизнеса.

Его особенностью является отсутствие конкретных значений показателей, которые характеризуют конечные результаты деятельности предприятия. Это планирование определяет направленность деятельности, формирует виды деятельности и периоды существования определенных видов деятельности [3, с. 12].

Такой подход к развитию компаний, как стратегическое планирование возникло в 80-х г. XX в. за рубежом. Теоретико-методологическими трудами стали научные публикации таких авторов: Абрамс Ф., Акофф Р., Куинн Дж., Минцберг Г., Портер М., Томпсон А., Хофер К., Эндрюс К., Штейнер Г.

Потенциальные возможности или рыночный потенциал – это возможности и перспективы к получению компанией за определенный промежуток времени максимального дохода.

Следовательно, современное понимание стратегического планирования на предприятиях тесно связано с понятием менеджмент. Данная взаимосвязь двух

понятий характерна исходя из сути самого планирования, как одной из пяти базовых функций управления (планирование, организация, координация, мотивация и контроль) и как одного из основных свойств внешней среды, которое обуславливает специальные требования к планированию и определяются ролью внешней среды для компании.

Стратегическое планирование должно учитывать такие особенности, как: свойства выпускаемой продукции и их отраслевая принадлежность; сложившиеся экономические обстоятельства, необходимость инвестиций или оптимизации производственных процессов. Таким образом, потенциал предприятия зависит от учета всех рассмотренных составляющих и факторов, которые, в свою очередь, формируют хозяйственно-экономические условия отдельно взятой организации [4, с. 9; 13].

Выработка стратегии не связана с временными ограничениями и ориентирована на изменение масштабов производства, номенклатуры продукции, темпами развития компании и отрасли в целом. Т.е., стратегия содержит в себе определение потенциальных возможностей функционирования компании на рынке в конкретный период времени.

Оценка возможностей организации — это процесс определения текущих сильных и слабых сторон организации. Это позволяет получить представленные о структурах, политиках и системах, а также процессах, которые поддерживают организацию, и использовать их как помощь в разработке плана действий по развитию возможностей организации [2, с. 137].

Весь процесс разработки стратегии предприятия, как потенциального конкурента на рынке, можно разделить на несколько основных этапов и сопутствующим их методов, приведенным в таблице [5, с. 143].

Таблица 1.

Основные этапы и методы формирования стратегии предприятия

Этап	Характеристика	Методы
Предварительный	Анализ личного потенциала руководства, его заинтересованности в разработке стратегии. Диагностика предприятия по всем направлениям. Выбор согласованных позиций руководства и привлеченных экспертов.	Анкета директора. Анкетный опрос. Бизнес диагностика.
Выработка альтернативных стратегий	Формирование рабочих групп для разработки различных вариантов стратегии. Оценка стратегии экспертов.	Мозговой штурм. Проблемно-деловая игра. Коллективная работа с экспертами
Ранжирование альтернативных стратегий и принятие решений	Ранжирование стратегических проблем. Выбор критерия. Разработка целевых программ.	Экспертные методы. Сетевые методы. Стохастические графы. Интуиция руководителя.

Таблица демонстрирует, что при соблюдении всех этапов построения стратегии, планировании процесса развития компании существенно возрастает уровень ее потенциальных возможностей на рынке.

Подводя итог, отметим, что именно стратегическое планирование определяет потенциальные возможности компании на рынке, где ключевым условием эффективной работы выступает умение согласовывать свои действия, заранее предвидеть меняющиеся потребности и предпочтения покупателя, своевременно выпускать и реализовывать конкурентоспособную продукцию.

Список литературы:

1. Бабинчук В.Р. Методические подходы к формированию стратегии развития // Инновационная наука. 2018 №10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-formirovaniyu-strategii-razvitiya> (дата обращения: 27.11.2021)
2. Оценка и развития возможностей вашей организации [Электронный ресурс] URL: <https://vestnik-nko.ru/wp-content/uploads/2016/10/Otsenka-vozmozhnostej-org-tsii.pdf> (Дата обращения: 25.11.2021)

3. Руденко М.Н. Стратегическое планирование: учеб. пособие / М.Н. Руденко, Е.Д. Оборина, Д.Н. Письменников; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2014.– 96 с.
4. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. Стратегическое планирование: учебник / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. Екатеринбург: УрФУ, 2011. 298 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов.— М.: Изд-во Эксмо, 2014. — 554 с.

РУБРИКА 3. «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»

ДОГОВОР РОЗНИЧНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Дьячков Евгений Владимирович
студент
Университета «СИНЕРГИЯ»,
РФ, г. Москва

Аннотация. Купля-продажа – один из важнейших институтов гражданского права. История правового регулирования этого договора насчитывает почти четыре тысячи лет. В процессе многовекового развития правовых систем происходил своеобразный естественный отбор норм о купле-продаже. В настоящее время, договор купли-продажи – это основной вид гражданско-правовых обязательств, применяемых в имущественном обороте. Перемещение материальных благ в товарной форме, составляющее основу любого обязательства, в договоре купли-продажи выступает в наиболее чистом виде, является его непосредственным содержанием. Особое значение этого института в современном праве обусловлено большой гибкостью, широтой сферы его применения, ведь, по существу, купля-продажа – наиболее универсальная форма товарно-денежного обмена.

Ключевые слова: договор, законодательство, понятие, признак, сделка, нормативно-правовой акт, купля-продажа.

Определение договора розничной купли-продажи находится в пункте 1 статьи 492 Гражданского кодекса Российской Федерации. Так, по договору розничной купли-продажи продавец, реализовывающий коммерческую деятельность по торговле товарами в розницу, обязуется передать покупателю товар, который предназначен для личного, семейного, домашнего или иного

использования, не имеющего взаимоотношения к предпринимательской деятельности [4].

Возможно, определить ряд характеристик договора, которые напрямую причисляют его к самостоятельным видам договора купли-продажи:

- Договор располагает характерной особенностью продавца, который считается персонею договора розничной купли-продажи. Состоит она в том, что в качестве продавца может считаться только такая коммерческая организация, которая занимается предпринимательской деятельностью по торговле товаров в розницу (торговое предприятие).

- Товар обладает своими особенностями. Товар считается предметом договора купли-продажи. Сущность данных особенностей заключается в том, что он предопределяется для персонального, домашнего, семейного или другого употребления, не имеющего взаимоотношения к предпринимательской деятельности.

- Нормы права о розничной купле-торговле не применяются в отношении таких товаров, как объекты недвижимости, тепло- и электроэнергия, вода и газ. Основанием такого взаимоотношения к вышеозначенным товарам, считается то, что договора по данной категории товаров считаются независимыми видами договора купли-продажи, которые закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации.

- Публичность договора розничной купли-продажи. Существенным обстоятельством данного определения считается то, что в договорные взаимоотношения по розничной купле-торговле вступают предприниматели, которые занимаются профессиональной деятельностью по торговле товарами в розницу, и экономически наиболее «слабые» потребители. Поэтому, в отношении данного договора применяются правила, которые установлены статьей 426 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Так, при несоответствии данным условиям суть публичного договора, они признают ничтожными. Содержа в себе публичность, договор розничной купли-продажи вероятно заключают с применением публичной оферты.

Определение, которой дано в статье 437 Гражданского кодекса Российской Федерации: публичная оферта – это заключающее все значительные обстоятельства договора суждение, из которого видно волю лица, которое делает предложение в заключении договора на обозначенных в предложении обстоятельствах с каждым, кто откликнется.

В статье 494 Гражданского кодекса Российской Федерации публичной офертой считается предложение, которое содержит в себе все значимые обстоятельства розничной купли-продажи, предложенное продавцом в розничной купле-торговле товара в его рекламных акциях и показах товара, которые обращены к неотчетливому кругу лиц.

В этой же статье считают и экспонирование в местах продаж, к примеру, на прилавках и витринах товаров, экспонирование образцов или предоставление сведений о продаваемых товарах, то есть описания, каталогов, фотоснимков предложенных товаров, в местах их продаж.

В статье 494 Гражданского кодекса Российской Федерации не обращено внимание на цену товара, и, при том же, иные существенные обстоятельства договора розничной купли-продажи. Исключением выступает обстоятельство, когда продавец сравнительно очевидно дает осознать, что определенные товары не должны продаваться [2].

В данном случае, по всеобщему правилу рекламные и другие предложения, которые предназначены не конкретно определенному кругу лиц, полагаются как приглашение сделать оферты, если другое напрямую не будет указано в предложении, не как публичная оферта.

Только, в соответствие со статьей 494 Гражданского кодекса Российской Федерации предложенное продавцом при розничной купле-торговле товара в его рекламных воззваниях, каталогах и показах товара, которые обращены к не конкретно определенному кругу лиц, признаются публичной офертой, в том случае, когда оно охватывает все основные условия договора розничной купли-продажи.

Публичной офертой, при этом, будут считаться экспонирование товаров в местах продажи, демонстрирование их образчиков, даже в случае, если цена и иные существенные обстоятельства не обозначены.

Особенности договора розничной купли-продажи показываются и в закреплении в законодательных актах преддоговорных обязанностей продавца, которые, в соответствии со статьей 495 Гражданского кодекса Российской Федерации заключаются в предоставлении покупателю всей или части информации о товарах [5].

Продавцу надлежит раскрыть покупателю всю необходимую и полностью достоверную информацию о товарах, которые предложены к торговле, отвечающую установленным законом, и другими правовыми актами и обычно показанным в розничной торговле специальным условиям к сущности и вариантам раскрытия данной информации.

Покупатель обладает правом до заключения договора розничной купли-продажи обследовать покупаемый товар, затребовать чтобы продавец в его присутствии провел проверку технических свойств или продемонстрировал применение товара, если данное требование не может быть произведено из-за типа товара и не вступает в противоречие правилам, которые приняты в розничной торговле.

Если же покупателем считается потребитель, то на него могут распространяться статьи 8 - 12 Закона «О защите прав потребителей». Как и иных договорах, при верном оформлении оферты необходимо показать все существенные условия договора.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации к ним относятся:

- предмет договора;
- условия, какие определены в законе или прочих правовых актах как существенные или нужные для договоров этого вида;
- условия, сравнительно с которыми по заявлению одной из сторон обязано быть достигнуто соглашение.

Российское законодательство о розничной купле-торговле, и так же, вместе с ним все принятые в его осуществление законы и подзаконные нормативные акты предназначаются защите прав потребителей. Большое число правонарушений со стороны продавцов показываются как достаточно осмысленные воздействия профессионала. Постигая данные обстоятельства, законодатель установил задачу - предельно защитить права покупателей [1].

Продавцом имеет возможность быть юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, который занимается предпринимательской деятельностью, которая связана с продажей товаров в розницу, для применения их в целях не предпринимательского характера.

И при этом, продавец, обладает установленным статусом, обязан пройти регистрацию и выступить как субъект предпринимательства. Имеются еще установленные виды товаров, для продажи которых необходима особая лицензия. К данным товарам относят: ювелирными изделиями, табачные изделия, алкоголь, бензин и другие. Покупателем по договору розничной купли-продажи, чаще всего, выступит гражданин. В то же время, юридические лица так же имеют возможность, купить товары, на основании данного договора, при условии, что эти товары не будут использованы для коммерческой деятельности. Правовую оценку договора розничной купли-продажи можно представить следующим образом:

- консенсуальным, сущность его заключения наступит в том случае, когда между сторонами договора достигаются соглашением по всем существенным вопросам договора;
- возмездным, значит, приобретение встречного удовлетворения в виде цены, которая выступает как основа осуществления обязательства по передаче товара;
- взаимным, либо двухсторонне-обязывающим, значит, что две стороны договора имеют субъективные права и обязанности.

Предмет договора розничной купли-продажи считается характерной чертой договора. В статье 492 Гражданского кодекса Российской Федерации выдвигается

определение, в которой продавец обещает представить покупателю товар, который предназначен для личного, семейного, домашнего или иного использования, не имеющего взаимоотношения к предпринимательской деятельности [3]

Направления использования, для которых покупаются товары, бывают любые, обоснованные и личными нуждами, например, товары для гигиены; и бытовыми нуждами - электробытовые приборы; и смешанными, к примеру, калькулятор, для использования в домашних условиях, и на работе. Соответственно, человек, покупающий товары для применения на службе, на пример, покупка фотоаппарата для работы в фотоателье. К товарам розничной купли-продажи относят такие предметы, которые можно использовать в непредпринимательских производственных целях. Следовательно, предметом розничной купли-продажи может стать насос, или культиватор, который применяют для выращивания урожая, и, при этом лишний урожай гражданин может продать и заработать на этом. К особенностям данного договора, имеющего характерное направление, также, относятся требования, которые отражены в его форме. Согласно статье 493 Гражданского кодекса Российской Федерации в обстоятельствах, если прочее не предусмотрено законодательством или договором розничной купли-продажи, так же обстоятельствами формуляров или других стандартных формах, к каким прибавляется покупатель, договор розничной купли-продажи считается заключенным в подобающей форме с времени отпуска продавцом покупателю чека товарного или кассового, или другого документа, который подтверждает, что товар оплачен. Так, если покупатель согласен с условиями формуляров или других типовых форм, которые предлагаются продавцом, то договор считается заключенным в обычной письменной форме [2]. Таким образом, в данном договоре видны черты договора присоединения (в статье 493 Гражданского кодекса Российской Федерации указана прямая ссылка на статью 428 Гражданского кодекса Российской Федерации). Имеется, так же, устная форма договора. К примеру,

весьма известный вид розничной торговли – через прилавок. Данный вид представляет характерную сделку, при которой время ее совершения и осуществления совмещаются.

Таким образом, в настоящее время, договор купли-продажи – это основной вид гражданско-правовых обязательств, применяемых в имущественном обороте.

Список литературы:

1. Белов В.А. Гражданское право. Актуальные проблемы теории и практики / В.А. Белов // Авторский учебник:: в 2 т. – М. : Юрайт. – 2018. – Т 4. – 525 с.
2. Комментарий к Гражданскому Кодексу Российской Федерации. / А.С. Курмакаев.- М.: Юристъ, 2018. 352с.
3. 1000 и один договор / ред. Г.Ю. Касьянова. - М.: Информ центр 21 века; Издание 5-е, перераб. и доп., 2020. - 480 с.
4. Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй: в 3 т. / Н.А. Баринов, К.П. Беляев, Е.В. Вавилин и др.; под ред. П.В. Крашенинникова. М.: Статут, 2020. Т. 1. – С. 89-92.
5. Ершов В.А., Сутягин А.В., Кайль А.Н. Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу РФ. - М.: 2018. – С. 67.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:

*Электронный сборник статей по материалам CLIX студенческой
международной научно-практической конференции*

№ 8 (159)
Март 2022 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: mail@nauchforum.ru

16+

