

Максим Пашковский, Егор Пашковский

# ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ В СРА-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Практические советы на все случаи  
«арбитражной» жизни



2015

## Содержание:

<b>ВСТУПЛЕНИЕ .....</b>	<b>3</b>
<b>ОБЗОР ТЕКУЩЕГО РЫНКА CPA В РОССИИ .....</b>	<b>4</b>
Продавцы .....	4
Партнерские программы .....	6
Вебмастера .....	7
<b>ЮРИДИЧЕСКИЕ СХЕМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА В CPA-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</b>	<b>8</b>
Поставщики продукции выбирают партнерскую программу .....	8
Стабильность партнеров.....	9
Данные, на которые стоит обратить внимание: .....	10
Финансовые потоки. ....	10
Конфиденциальность.....	10
Сохранить конфиденциальность можно простым и сложным методом .....	10
<b>ОСНОВНЫЕ РИСКИ В CPA-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ.....</b>	<b>11</b>
Необходимо юридически оформить деятельность партнерской программы .....	12
С чего начать регистрацию партнерской программы.....	12
Основные риски в деятельности партнерских программ .....	16
Нет достаточных юридических оснований для предпринимательской деятельности у поставщиков. ....	16
Нет достаточных юридических оснований для предпринимательской деятельности у вебмастеров. ....	16
Легализация доходов с партнерами-нерезидентами, либо доходов, полученные неофициально). ....	16
<b>ОФОРМЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ ВЕБМАСТЕРА С ПП И ПОСТАВЩИКАМИ ПРОДУКЦИИ .....</b>	<b>16</b>
Как можно обеспечить баланс конфиденциальности и легализации доходов: .....	17
Основные риски в работе с партнерскими программами: .....	18
Основные риски работы с поставщиками: .....	19
<b>БЛИЦ-ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ ОТ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ CPA-НИШИ .....</b>	<b>19</b>
<b>ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ .....</b>	<b>29</b>

## Вступление

Моя юридическая практика началась в 2005 году. Это немного, если сравнивать с отрезком времени длиною в жизнь, но и немало для получения практического опыта и некоторых профессиональных итогов. Вы знаете, чего хотят мои клиенты чаще всего? Спокойствия. Да, именно спокойно работать, спокойно покупать имущество, спокойно жить. И этот материал будет, скорее всего, именно о спокойствии. Даже если речь идет о такой совершенно узкой нише Интернет-бизнеса, как продажи в формате CPA.

Несколько сложно предположить, насколько мой скромный юридический опыт поможет читателям практически, но в одном вы можете быть уверены: все советы и выводы в этой работе опробованы лично и отработаны в связке с крупнейшими игроками отрасли CPA Рунета. За несколько лет деятельности случилось многое: и простые вопросы, и сложные, и создание зарубежных компаний, и закрытие отечественных, но главное – было очень много задач, которые решались каждый день. Иногда сложности останавливали, опускались руки, и хотелось сказать «Не знаю, мне это не знакомо», но в этот же момент трудности воспринимались как вызов, где нужно было выходить победителем (победителем выходят из какой-либо ситуации. предлагаю после слова "вызов" - поставить точку. или "вызов" заменить на "бой").

Знакомясь с представителями CPA в России, Украине и Беларуси, отмечал для себя, что многие тоже хотят работать легально, получая абсолютно «чистые» доходы, которые совершенно спокойно можно инвестировать в другие, не обязательно Интернет-проекты. И вот на этом этапе возникали определенные затруднения: оказывалось, что юридически правильно настроить бизнес-процессы в CPA-отрасли иногда сложнее, чем организовать непосредственно сам бизнес. То есть, зарабатывать проще, чем официально оформлять свою деятельность.

Эту работу я бы назвал «знакомством с юридической стороной CPA-деятельности». Она для тех, кто успешно освоил арбитраж трафика, сдружился с крупнейшими партнерскими программами и планирует развиваться в этом направлении и далее, но хотел бы если не получить «лояльность» государства, то хотя бы обезопасить себя и свой бизнес от неправомерных посягательств на свой успех. И я надеюсь, что это знакомство будет полезным.

Максим Пашковский,

ваш личный юрист в CPA

## Обзор текущего рынка CPA в России

*Цель обзорного раздела – показать, что ключевые игроки CPA-рынка являются все-таки субъектами юридических отношений (между партнерами, потребителями, государственными органами). То есть, нужно отходить от несколько наивной позиции, что государству нет дела до Интернет-предпринимателей (которыми являются организаторы партнерских программ, вебмастера да и сами рекламодатели), у государства нет никаких инструментов мониторинга, контроля и наказания лиц, нарушающих закон. Многие представители рынка, особенно с большими оборотами, даже не подозревают, за какие моменты может наступить административная или уголовная ответственность, что нужно знать при выборе партнерской программы и товара для продаж. Об этих и других вопросах - кратко в данной главе.*

### Продавцы

Формат продаж CPA (от английского «cost per action» – «плати за действие», если среди читателей есть новички) для многих продавцов СНГ стал если не откровением, то настоящим открытием середины нулевых. Появилась возможность не просто продавать, а продавать в Интернете без своего собственного отдела продаж, разделяя финансовый успех продаж с непосредственными героями – вебмастерами.

Продавалось и продается все, начиная от совершенно фантастических способов похудеть, изложенных на DVD-диске, и заканчивая вполне себе обычными и нетривиальными меховыми или ювелирными изделиями, туристическими путешествиями или кредитами. На сегодняшний момент по оборотам и рентабельности однозначными лидерами являются товары китайского происхождения по очень демократичным ценам.

Основное преимущество CPA-формата – в целом и в контексте продавцов товаров – разделение рисков с непосредственными реализаторами товара на просторах Сети. Если ранее необходимо было организовать и настроить каналы продаж самостоятельно, потратив при этом иногда очень солидные суммы средств и переживая за рентабельность своих «неопытных» действий, то сейчас достаточно грамотно составить коммерческое предложение вебмастерам или партнерским программам (как связующему звену между вебмастерами и собственниками товара).

Сегодня продавцов можно разделить на 3 типа по уровню ответственности перед партнерами:

- **Ответственные.** Продавцы, которые имеют полный пакет документов на поставляемые товары, полностью рассказывающий покупателям историю предлагаемой продукции: материалы, технологии, производители, легальность нахождения и продаж в России, Украине, Беларуси и других стран СНГ. Эта категория продавцов полностью обеспечивает комфортные условия распространения товаров, исключая «перекладывание» ответственности на партнерские программы или вебмастеров. Обращаю внимание, что речь идет о полноте именно юридических обоснований, а не информации, изложенной на сайтах и других неофициальных источниках.
- **Условно ответственные.** Продавцы, которые имеют пакет документов сомнительного происхождения, доступ к которому закрыт для покупателей. То есть, продавец

декларирует, что владеет сертификатами качества, и документами, подтверждающими легальность пребывания товаров в СНГ, и имеет все юридические основания для продажи товара, но предпочитает предоставлять все эти данные только по индивидуальному запросу. Подобный характер отношений уже «перекладывает» часть рисков на партнеров в лице партнерских программ и, особенно, вебмастеров.

- **Безответственные.** Продавцы, которые поставляют продукцию без какого-либо официального сопровождения. Качественные характеристики продукции не подтверждены никакими сертификатами и могут быть банально опасны для покупателей. Не имея никаких легальных оснований для самостоятельной продажи подобных товаров, продавцы обращаются к представителям партнерских программ, чтобы с их помощью выйти на вебмастеров, как центральных фигур в процессе сбыта. Очень часто из-за недостатка именно юридического опыта партнерские программы берут в ротацию «серые» или «черные» товары, чем ставят под угрозу сам факт существования своего бизнеса, в лучшем случае. В худшем же случае, участие в распространении товаров сомнительного происхождения и с сомнительными характеристиками может квалифицироваться как соучастие в преступной деятельности, что ведет к совершенно неприятным последствиям.



Разделяют так же несколько типов товаров, в зависимости от наличия законодательных актов, контролирующих их продажу:

- **Товары свободной продажи.** Продукция, которая не нуждается в дополнительной сертификации (но сертификаты соответствия стандартам качества страны-производителя желательно иметь всегда) на территории осуществления продаж, либо такая сертификация является добровольной.
- **Товары ограниченной продажи.** Продукцию, которую нельзя продавать без предварительной сертификации.

- Товары, строго запрещенные к продаже. Продукция, за распространение которой продавцу грозит административная или уголовная ответственность, а участие в продажах организаторов партнерских программ или вебмастеров может быть расценено как соучастие в преступлении.



Краткий итог: если вы работаете с ответственными продавцами и продаете исключительно товары, не имеющие никаких законодательных ограничений, остается только порадоваться за вас. В противном случае читать далее вам будет вдвойне полезно.

### **Партнерские программы**

Партнерские программы – достаточно интересные субъекты отношений СРА-рынка и с фактической стороны, и с юридической. Суть деятельности партнерских программ кажется предельно понятной: координация на удобном программном ресурсе поставщиков товаров и непосредственных продавцов-вебмастеров.

Юридически партнерская программа берет на себя исключительно информационную функцию, донося актуальную информацию о возможных сделках продавцам и вебмастерам. Фактически же партнерские программы являются не просто «доской объявлений», где поставщики ищут вебмастеров, а полноценным и очень важным звеном в осуществлении коммерческой деятельности. То есть, партнерская программа не просто предоставляет информацию, но и дает возможность вебмастерам пользоваться готовыми шаблонами торговых сайтов (лендингов), осуществляет мониторинг процессов продаж по каждой торговой позиции, производит расчеты с вебмастерами. Кроме этого, само наличие партнерских программ позволяет поддерживать определенный уровень конфиденциальности участников.

## **Типы партнерских программ по уровню юридической вовлеченности в процессы своей деятельности:**

**Защищают себя.** В юридическом плане партнерская программа оказывает всего лишь информационные услуги. В случае абсолютно любых нештатных ситуаций (задержка оплаты, скорость или качество обработки заказов) вебмастер или покупатель вынужден будет выяснять отношения непосредственно с продавцом товара.

**Защищают себя и продавца.** Продавцы – ключевые фигуры, являющиеся непосредственным источником финансовых потоков, поэтому защищать интересы продавцов многие партнерские программы считают задачей приоритетной. Настолько приоритетной, что в случае возникновения внештатных ситуаций, представители партнерских программ юридически прикроют продавцов, сославшись, например, на запрет разглашения коммерческой тайны, разглашения данных, которые стали предметом соглашения о неразглашении и т.п.

**Сохраняют баланс интересов продавцов, вебмастеров и покупателей.** Партнерские программы предоставляют полный пакет данных о субъектах экономических отношений, касающихся определенного товара. То есть, партнерская программа владеет и предоставляет доступ к информации о товаре и компании, его продающей, и вебмастерам, и покупателям без каких-либо ограничений. Партнерских программ с подобной политикой открытости можно встретить очень немного, поскольку публично можно говорить только о полностью «белых» участниках CPA-деятельности.

### **Вебмастера**

Вебмастера – наиболее деликатная аудитория в CPA-нише. Люди, инвестировавшие массу времени и средств в развитие своих сайтов, приложений или сообществ в социальных сетях, имеют свои особые взгляды на принципы организации своей деятельности. Во многом именно из-за этих принципов возникают определенные юридические особенности работы с вебмастерами.

«Белые» вебмастера. Я бы назвал так тех, кто работает, как минимум, на основании статуса ИП (индивидуального предпринимателя), а отношения с партнерской программой и продавцами оформлены документально (договор). Естественно, так же официально оформлены и отношения с государственными органами.

«Серые» вебмастера. В юридическом плане я бы отнес к этому типу лиц, владеющих сайтами (или другими ресурсами) только легальных тематик и продвигающими товары методами, разрешенными законодательствами стран, где ведется деятельность. «Серость», в данном случае, заключается в отсутствии у вебмастеров юридических оснований для ведения предпринимательской деятельности. Как правило, такие лица не зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей и не состоят в числе участников юридических лиц. «Серые» вебмастера составляют, по моему янию, не менее 60% от числа всех исполнителей CPA-отрасли в СНГ. Вести бизнес в юридической плоскости с этим типом партнеров достаточно сложно и рискованно. Самый большой риск – конвертация средств, получаемых через электронные платежные системы, в реальную валюту. Контролирующие органы квалифицируют такие действия как «занятие предпринимательской деятельностью без регистрации юридического лица», «уклонение от налогообложения», «укрывательство доходов». Последние две квалификации при регулярности дохода, относятся к таким, которые имеют уголовные последствия.

«Черные» вебмастера. Субъекты, продвигающие товары продавцов запрещенными законами методами (например, спам) или размещая рекламу на ресурсах «запрещенной тематики». Эти факторы не позволяют им вступать в какие-либо отношения, оформленные официально. Тем не менее, «черные» вебмастера контролируют немало трафика, способного принести большие средства продавцам товаров. Соблазняясь возможностью заработать, некоторые продавцы идут на сделку с «черными» вебмастерами, порой не осознавая, какую реальную ответственность (в т.ч. уголовную) может нести такое сотрудничество в итоге.



## Юридические схемы сотрудничества в CPA-деятельности

Переходим к практической части работы, где попытаемся пошагово разобрать основные юридические аспекты для предпринимателей, которые собираются выступить в роли поставщика товаров, организатора собственной партнерской программы или же непосредственно реализовывать продукцию поставщиков. Вряд ли вы сможете самостоятельно зарегистрировать офшорную компанию после прочтения раздела, но юридический вектор развития своего CPA-бизнеса вы, убежден, для себя определите.

### Поставщики продукции выбирают партнерскую программу

Рассмотрим вариант выбора партнерской программы, если вы являетесь непосредственным поставщиком (или производителем) товаров. Чтобы обезопасить себя в выборе, следует изначально обозначить наиболее приоритетные аспекты сотрудничества:

**Стабильность партнеров.** Как субъект предпринимательской деятельности, вы должны соблюдать законы той страны, в которой эту деятельность ведете. Вступая в отношения с третьими лицами, вы должны твердо отдавать себе отчет в том, что ваш новый партнер может быть как честным добропорядочным организатором продаж, так и обыкновенным мошенником, способным втянуть вас и вашу компанию в серьезные судебные разбирательства.

**Пример.** Поставщик обычной китайской бижутерии договаривается с малоизвестной партнерской программой о дистрибуции своего товара с помощью вебмастеров ПП. Бижутерия официальная, поставщик ведет деятельность как ООО. А вот партнерская программа – два любителя без каких-либо документов, сайт зарегистрирован в доменной зоне .com, сервер находится где-то в Азии. Для экономии средств (организаторы готовы работать с поставщиком с премией на 15% ниже среднерыночной), поставщик и организатор ПП договариваются, что свои взаимоотношения они построят на доверии, а рассчитываться будут с помощью одной из электронных систем оплаты.

Для увеличения продаж организаторы ПП в своих лендингах, рекомендованных для использования вебмастерами, пишут целый ряд характеристик товара, просто выдумывая несуществующие свойства. Вебмастера берут в ротацию данные лендинги, размещая тизеры партнерской программы на своих игровых сайтах, но поскольку сайты используют не совсем легальный контент, доменные зоны и серверы тоже не российские.

Но первые же покупатели с удивлением для себя замечают, что характеристики товара совершенно не соответствуют заявленным на сайтах. Кто-то просто товар не оплатит, но некоторые начинают скандалить. И один из «обиженных ложью» клиентов пишет заявление в МВД, где описывает себя как жертву мошеннических действий. Первая же проверка установит, кто является официальным владельцем товара. Она же установит и сайты, где товар рекламируется, и без проблем выйдет на партнерскую программу. Только вот официально и игровые сайты, и партнерская программа принадлежат неизвестно кому, а вот в чеке «жертвы» будут как раз реквизиты «основного организатора мошеннической схемы». Доказать, что поставщик, организатор партнерской программы и вебмастер – одно и тоже лицо, будет очень сложно, но ведь можно легко доказать, что «жертва мошенничества» действительно видел тизеры вашего товара.

Получается довольно типичная ситуация (по мнению представителей правоохранительных органов): поставщик не может продать товар «белыми методами» и решает попросту обмануть доверчивую аудиторию игровых сайтов. Для этого он использует лендинг-прокладку (чтобы отвлечь от себя подозрения) и игровой сайт как платформу для рекламы. Но прокалывается на простой вещи: товар-то официальный, поэтому весь путь его в стране отследить достаточно просто. А сейчас, когда вся мошенническая схема понятна, поставщик просто выгораживает подельников.

Какой вывод можно сделать: если вы работаете официально и продаете официальную продукцию, имеющую все соответствующие разрешения, ищите партнерскую программу, тоже работающую полностью официально. Минимум, статус ИП, оптимально – ООО. Устные договоренности – это хорошо, но в юридическом плане старайтесь переводить отношения на бумагу. Проверить статус своего партнера можно воспользовавшись Единым реестром Федеральной налоговой службы Российской Федерации <http://egrul.nalog.ru/> (в Украине – <http://irc.gov.ua/ru/Poshuk-v-YeDR.html>, в Беларуси – <http://egr.gov.by/egrn/index.jsp?content=Find>).

### Данные, на которые стоит обратить внимание:

- **Дата создания юридического лица;**
- **Юридический адрес компании** (и место ведения деятельности). Оптимально, если место ведения деятельности совпадает с юридическим адресом (особенно, если компании больше 2-3 лет): это значит, что компания не меняла офис на протяжении длительного времени;
- **КВЕДЫ компании** (какие виды деятельности поданы, какой вид деятельности основной);
- **Количество учредителей и генеральный директор компании** (оптимально, если кто-то из учредителей занимает пост генерального директора, не очень хорошо, если в должности генерального - не человек из состава учредителей);
- **Размер уставного капитала;**
- **Частота внесения изменений** (компания может продавать (передаваться) 2-3 и более раз в год, что будет свидетельствовать скорее всего о каких-либо проблемах).

**Финансовые потоки.** Одним из основных показателей юридического уровня компании является организация финансового учета материальных средств. Чем меньше есть причин у представителей партнерских программ для сокрытия своей личной или корпоративной деятельности, тем более открытыми будут взаимоотношения между вашими бухгалтерами. Настойчивое условие выплат с помощью систем электронных платежей – уже повод засомневаться в «чистоте» юридического статуса вашего партнера.

**Конфиденциальность.** В моей практике есть целый ряд причин, по которым собственники бизнеса хотят сохранить конфиденциальность в сотрудничестве со своими бизнес-партнерами: начиная от нежелания показывать свой бизнес семье, руководствуясь известной поговоркой «меньше знаешь – крепче спишь», и заканчивая личными убеждениями клиентов о существовании всемирного заговора и масштабной слежки за субъектами любой предпринимательской деятельности.

### Сохранить конфиденциальность можно простым и сложным методом

Простой метод заключается в пункте о коммерческой тайне, внесенном в договор между поставщиком и партнерской программой. В обязательном порядке в договор вносится понятие, а главное - размер штрафных санкций за разглашение информации о предприятиях, должностных лицах и проектах, связанных со сторонами договора.

Как работает на практике? Прямое обращение третьих лиц к представителям партнерской программы с запросом предоставить информацию о контрагентах, скорее всего, останется без внимания. Это позволит сохранить конфиденциальным сам факт сотрудничества с партнерской программой, но, увы, особо не скрывает от публичности вас как собственников товара. На законодательном уровне установлена обязанность продавца указывать полные идентификационные

данные продавца в реквизитах сайта-лендинга (раздел «Контакты»), поэтому любой потенциальный покупатель сможет узнать о вас информацию из публичных реестров. Это же может сделать и любой вебмастер, сотрудничающий с партнерской программой. Даже если вы пойдете на нарушение и не укажете реквизиты своего ООО или ИП, любая контрольная покупка поможет получить эти реквизиты в накладных вместе с товаром.

Около 25% клиентов из сферы CPA (поставщики товаров) хотели обеспечить полную конфиденциальность сотрудничества и с партнерскими программами, и с вебмастерами, и с покупателями. Полная конфиденциальность – это когда клиент не ходит на встречи, не фигурирует ни в одном документе, к которому имеют доступ контрагенты, но официально является полноправным владельцем компании-поставщика. Для создания подобного уровня конфиденциальности создается одна или несколько аффилированных компаний, строится многоуровневая юридически выверенная система отношений с «центром», при которой договоры и другие документы с непосредственными контрагентами заключают именно аффилированные компании. Узнать информацию о реальных собственниках таких структур человеку случайному практически невозможно, даже в официальном порядке на получение информации могут уйти месяцы, а в некоторых случаях и годы.

Как работает на практике? Лет пять назад создание многоуровневой юридической организации коммерческой направленности еще стоило довольно немалых денег, за последние годы цена стоимости значительно снизилась. Защита информации в юридическом плане приличная, дающая определенную долю уверенности, что в ваш бизнес не будут совать нос, как минимум, дальние и очень дальние родственники, журналисты, а так же соседи, сослуживцы, одноклассники или однокурсники. Нужна ли такая структура для небольших компаний? Решать собственникам.

**Реальный пример.** Конкуренты некой ООО "N" решили воспользоваться своими знакомствами в определенных государственных органах, чтобы усложнить жизнь ООО "N" и улучшить перспективы деятельности своего предприятия. Для этого простейшим способом были установлены все учредители ООО "N", потом и их семейный статус. Далее на супруг учредителей (на которых была оформлена часть бизнеса) методически «судьба» начала насыпать всевозможные проверки, провокации и прочие бедствия, равно как и на ООО "N". Сложно сказать, повлияло ли распыление учредителей при решении всех возникших неприятностей, или сам рынок просел, но финансовые показатели ООО "N" действительно упали, а один из основателей даже решил продать свою долю в компании и выйти из бизнеса. Естественно, вы понимаете, что защита предприятий от подобных «превратностей судьбы» тоже не бесплатная.

## **Основные риски в CPA-деятельности для поставщиков**

Если рассматривать экономические выгоды от сотрудничества в формате CPA, становится очевидным, что наиболее ощутимые преимущества получают именно поставщики. Они экономят время и ресурсы рекламных отделов, концентрируясь исключительно на качестве своей продукции.

Основные риски поставщиков связаны исключительно с правильным составлением договоров сотрудничества с партнерской программой и с вебмастерами (если договора заключаются с ними непосредственно).

### **Что нужно учесть в отношениях с партнерской программой:**

- Пункты, регламентирующие качество трафика

- Пункты, регламентирующие качество площадок, на которых размещается реклама продукции поставщика
- Пункты, регламентирующие утверждение рекламных материалов

Почему эти пункты нужны в договоре с партнерской программой? - Чтобы партнерская программа жестко следила за исполнением этих условий со стороны вебмастеров.

#### **Что нужно учесть в отношениях с вебмастерами:**

- Ряд пунктов, описывающих в деталях, за какие действия какие гонорары получает вебмастер
- Детальное описание сроков оплаты гонорара
- Детальное описание всех методов оплаты и валют, в которых может производиться оплата партнерского вознаграждения вебмастеру

### **Необходимо юридически оформить деятельность партнерской программы**

В современном бизнесе все больше проявляется тенденция к привлечению нишевых специалистов к процессам организации производства и продаж. В CPA эта тенденция нашла свое выражение в существовании и огромной популярности информационных посредников между поставщиками продуктов и вебмастерами, обеспечивающими поток покупателей.

Выгода от существования такого посредника очевидна: поставщики получают возможность практически мгновенно запустить продажи без длительных поисков вебмастеров и проверки качества их трафика, а вебмастера получают внушительный выбор продуктов для продвижения. Одним из основных преимуществ работы с партнерскими программами является так же наличие у них профессиональной программной платформы для ведения учета статистических показателей в отношениях поставщики-вебмастера.

Основная юридическая задача в организации партнерской программы – минимизировать ответственность организатора ПП за деятельность поставщиков продукции и вебмастеров, которую невозможно или сложно контролировать администрацией партнерской программы. Возможные дополнительные задачи – сохранение собственной конфиденциальности, оптимальное налогообложение доходов, возможность работать с поставщиками и вебмастерами, не являющимися резидентами России, Беларуси, Украины.

### **С чего начать регистрацию партнерской программы**

#### **Если все субъекты экономической деятельности являются резидентами одной страны:**

Регистрация ИП – минимум. Позволяет оформить права на экономическую деятельность одному владельцу, все данные о вас, как о личности, естественно, в открытом доступе. Важно правильно выбрать вид деятельности. Наименее рискованный для организаторов ПП вид деятельности

– информационные услуги (ПП оказывает информационные услуги поставщикам товаров с оплатой за каждый проданный товар вебмастером) и услуги программно-вычислительного комплекса (ПП дает возможность пользоваться своей платформой вебмастерам с оплатой за 1 совершенный заказ). Так же можно упомянуть классический КВЕД для этой сферы – 74.40. Рекламная деятельность.

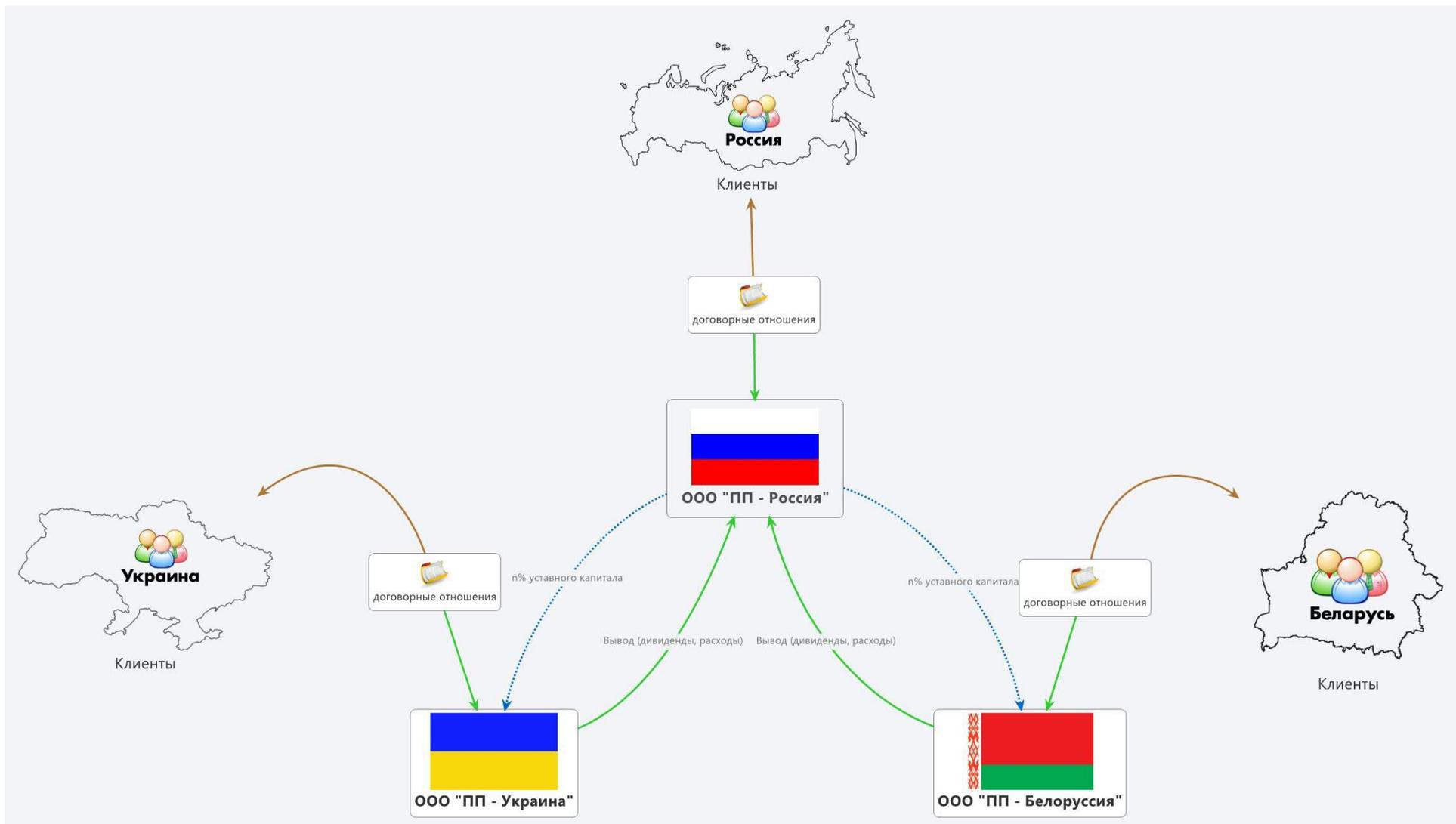
При наличии двух и более организаторов партнерской программы, следует заранее побеспокоиться о юридическом закреплении долей в созданном проекте. В этом случае оптимальное решение – создать общество с ограниченной ответственностью (ООО) на общей или единой системе налогообложения. Долю каждого из учредителей можно закрепить в уставе созданного предприятия.

#### **Если субъекты экономической деятельности являются резидентами разных стран:**

Возьмем ситуацию, при которой вебмастера являются резидентами, например, Украины (хотя сайты концентрируют российскую аудиторию), а поставщики товаров являются резидентами Российской Федерации. Правильным решением было бы создание представительства партнерской программы в каждой стране, где ведется непосредственная деятельность вебмастерами или поставщиками товаров.

То есть, открывается, например ООО «ПП» в Российской Федерации. ООО «ПП Украина» – в Украине, соответственно, ООО «ПП Беларусь» – в Республике Беларусь. И заключение договоров ведется одним из дочерних предприятий, в зависимости от страны, где зарегистрировано предприятие поставщика или вебмастер как предприниматель.

Стоит подчеркнуть, что ООО «ПП Украина» и ООО «ПП Беларусь» могут существовать независимо от ООО «ПП Россия», но могут быть созданы при участии ООО «ПП Россия», путем внесения ООО «ПП Россия» в уставный капитал указанных компаний соответствующей доли. При этом если ООО «ПП Украина» и ООО «ПП Беларусь» будут независимыми компаниями, существует возможность заключить с ООО «ПП Россия» подрядные договора на выполнение работ и таким образом, весь доход, полученный в Украине или Беларуси, окажется на расчетных счетах ООО «ПП Россия». Если же упомянутые региональные компании являются дочерними предприятиями, филиалами, ООО «ПП Россия» сможет получать прибыль преимущественно в форме дивидендов. Что выгоднее и как делать удобнее из предложенных вариантов, остается решать самому читателю. Нет идеальной схемы с отсутствием рисков. Это аксиома.



Подобная юридическая схема позволяет максимально обезопасить организатора партнерской программы от каких-либо рисков в своей деятельности, которые могут возникнуть как на стороне поставщика товаров (некачественный товар, плохая логистика, внештатные ситуации с конечными покупателями), так и на стороне вебмастера («грязный» трафик, запрещенные методы рекламы), а так же риски, связанные с организацией взаимоотношений между вебмастером и поставщиком (прозрачность финансовых расчетов и подобные). Кроме этого, схема эффективна только в том случае, когда все субъекты предпринимательской деятельности являются официально зарегистрированными лицами и между ними возможны юридически оформленные отношения, в принципе.

**На практике же есть три основных фактора, которые значительно усложняют юридически оптимальное оформление деятельности партнерских программ.** Каждый из этих факторов юридически усложняет организацию деятельности партнерских программ:

#### **Отсутствие регистрации у вебмастеров**

Вариантов решения проблемы немного: либо вебмастер все-таки регистрируется, либо партнерская программа принимает на себя проблемы с отсутствием регистрации и заключает договор с поставщиком напрямую. При этом партнерская программа берет так же и ответственность перед контролирующими органами (обязуется удерживать и оплатить налоги с доходов, полученных в результате экономических отношений с поставщиками). То есть, фактически партнерская программа выступает партнером поставщика. Участие вебмастеров в организации продаж юридически носит условный характер (юридически вебмастеров в цепочке нет).

#### **Отсутствие регистрации у поставщиков**

Рекомендованные действия в этом случае – отказаться от сотрудничества с поставщиком, либо посодействовать ему в оформлении юридического лица для осуществления продаж на легальной основе. Если в уставе компании-основателя партнерской программы прописан такой вид деятельности, как торговля товарами соответствующей категории, можно взять юридическое сопровождение продаж на себя. Но в этом случае вы должны твердо отдавать себе отчет, что в случае неприятностей у покупателей товара, отвечать по всей строгости закона будет именно формальный продавец, а не фактический (причастность фактического продавца к вашей компании еще нужно будет доказать в судебном порядке).

#### **Поставщик и вебмастер зарегистрированы в разных странах**

Наличие представительств компании в странах-резидентах позволит нивелировать этот фактор. Например, ООО «Партнерская программа Россия» будет заключать договора с резидентами Российской Федерации, а ООО «Партнерская программа Украина» будет заключать договора с резидентами Украины, ООО «Партнерская программа Украина» и ООО «Партнерская программа Россия» могут принадлежать одним и тем же соучредителям. Или, как вариант, иностранной компании.

В погоне за положительными финансовыми результатами некоторые партнерские программы берут на себя вопросы легализации экономической деятельности как поставщиков, так и вебмастеров. Фактически организация продаж работает стандартно с тремя основными субъектами деятельности, а вот формально субъект один – партнерская программа, и вся ответственность за некачественный товар или мошеннические действия со стороны вебмастеров будет ложиться именно на этого единственного, с юридической точки зрения, субъекта. Это важно понимать, принимая подобного рода решения о помощи незарегистрированным, как предприниматели, поставщикам или вебмастерам.

## Основные риски в деятельности партнерских программ

*Партнерские программы, как одна из сторон в CPA-деятельности, рискуют меньше всего. Основных забот всего две: соблюдение концепции «партнерская программа предоставляет только информационные услуги» и легализация доходов. На практике же, и первый, и второй вопрос несет серьезные риски вплоть до уголовной ответственности.*

- **Нет достаточных юридических оснований для предпринимательской деятельности у поставщиков.** По факту, партнерские программы могут предоставлять информационные услуги и физическим лицам, не обязательно только ООО или ИП, но очень часто перечень услуг значительно шире. Например, партнерская программа занимается созданием сайтов-лендингов, услугами обслуживания этих сайтов, помогает вести расчеты с вебмастерами. Естественно, это все оплачивается поставщиками, но помните, что в случае критических внештатных ситуаций (у покупателя ухудшилось состояние здоровья в результате использования товаров поставщика), организаторы партнерской программы могут быть расценены правоохранительными органами как соучастники противозаконных действий.

**Совет:** тщательным образом проверяйте историю компании-поставщика и документацию на продаваемые товары. Ведите только официальные расчеты с поставщиком, согласно договору на предоставление информационных услуг.

- **Нет достаточных юридических оснований для предпринимательской деятельности у вебмастеров.** Основной риск связан со способами, которыми пользуются вебмастера для рекламы товаров поставщиков. Например, заявляя в рекламных материалах о свойствах товара, которыми он не обладает. Либо размещая рекламу на ресурсах, действующих за счет нелегального контента (либо вообще на ресурсах с тематикой, запрещенной законодательством Российской Федерации, Украины или Беларуси).

**Совет:** постарайтесь отношения с ключевыми вебмастерами партнерской программы перевести в юридическую плоскость, используя не виртуальную публичную оферту, а оформление традиционного письменного договора. Даже с физическими лицами.

- **Легализация доходов с партнерами-нерезидентами, либо доходов, полученными неофициально (наличными).** Это один из основных рисков в деятельности любого современного предприятия. В CPA-деятельности риски особенно велики, поскольку отношения строятся с сотнями партнеров, где далеко не все довольны результатами сотрудничества, а поэтому существует банальный риск доносов в соответствующие органы.

**Совет:** налоги платить нужно. Пусть у вас будет простейшая схема оплаты, но она защитит вас и вашу компанию хотя бы от простых проверок со стороны как налоговых, так и правоохранительных органов.

## Оформление отношений вебмастера с ПП и поставщиками продукции

*Вебмастер – лицо, концентрирующее на интернет-площадках посетителей, которые могут стать потенциальными покупателями товаров, предоставленных для продажи поставщиками. Вебмастер, по сути, владелец рекламной площадки, на которой будет продаваться товар или услуга, предлагаемая партнерской программой для реализации.*

В юридическом оформлении вебмастера нет ничего сложного, и оформление не отличается от оформления любого другого лица, выполняющего функции рекламного агента.

Статуса индивидуального предпринимателя (ИП) вполне достаточно, если у вас небольшой сайт без наемных сотрудников. Общество с ограниченной ответственностью используют, как правило, владельцы крупных контентных проектов со статусом СМИ, наемным персоналом и приличными показателями посещаемости.

Вебмастер имеет две основных проблемы, не позволяющие вести свою деятельность в нише CPA максимально комфортно:

Необходимость полной конфиденциальности. Исторически сложилось так, что многие сайты и сервисы функционируют на доменах, зарегистрированных не в Российской Федерации, Украине или Беларуси. Более того, большинство их площадок развиваются за счет контента, предоставленного пользователями, а не непосредственными владельцами сайта. Пользователи предлагают контент владельцам сайтов, самостоятельно отвечая за его происхождение (их это авторский контент или заимствованный у кого-то). Фактически, если поступает жалоба, владелец площадки вправе просто удалить контент, и площадка продолжит функционировать, в юридической же плоскости потребовалось бы много бюрократических разбирательств, обязательно прерывающих нормальное функционирование площадки. По этой причине многие реальные владельцы рекламных площадок хотят сохранить статус инкогнито, работая в CPA-нише.

**Сложность легализации доходов при полной конфиденциальности.** Желание сохранить конфиденциальность не исключает желания легально пользоваться благами, полученными в результате развития CPA-бизнеса.

#### **Как можно обеспечить баланс конфиденциальности и легализации доходов:**

- **Не регистрироваться как субъект предпринимательской деятельности.** В этом случае, юридически очень сложно вообще связать вашу площадку с ведением экономической деятельности конкретно вами. Большинство вебмастеров сейчас находятся как раз в этом статусе. Конфиденциальность обеспечена, но в таком случае вы не являетесь полноценной стороной при заключении договоров с поставщиками и партнерской программой. Публичная оферта, представленная на сайте партнерской программы лишь отчасти фиксирует положения сотрудничества, а выплаты партнерских вознаграждений с помощью систем электронных платежей (не банкинг) не могут быть признаны официальными. То есть, вебмастер находится на «птичьих правах», рискуя в любую минуту остаться без партнерских вознаграждений, в лучшем случае. Нелегальное положение не позволяет вебмастеру участвовать в любых законных процессах относительно защиты своего бизнеса и его развития.
- **Зарегистрироваться как ИП** (аналог ФОП, СПД в Украине, или ИП – в Беларуси), но не связывать свою деятельность с площадкой. Сайт – отдельно, ИП – отдельно. Случай не очень частый, но реальный и довольно практичный. Вебмастер заключает с партнерской программой договор не на предоставление рекламных услуг, а на консультативные услуги, например. В этом случае сохраняется независимый статус площадки, но обретается вполне законный способ сотрудничества с представителями партнерской программы и поставщиками продукции. Вид деятельности не всегда совпадает с реальной

деятельностью, но позволяет оптимизировать работу площадок и не вводить их в статус официальных.

- **Зарегистрировать ООО в роли учредителя, но не быть генеральным директором.** Информация о составе учредителей ООО - публичная, поэтому уровень конфиденциальности будет минимальным (не смогут о вас узнать только те, кто не может пользоваться публичными базами налоговой службы). Вариант подобной регистрации для тех, кто хочет минимизировать свою личную ответственность за действия пользователей, совершенные на площадке вебмастера.
- **Зарегистрировать компанию вне юрисдикции Российской Федерации, Украины или Беларуси с лояльным налоговым законодательством.** Формально вариант самый надежный в плане конфиденциальности, но реально подойдет только в том случае, если ваш годовой доход составляет в эквиваленте не менее 100-150 тысяч долларов США.

### **Основные риски в работе с партнерскими программами:**

- **Работа без гарантий.** Партнерская программа – всего лишь информационный посредник, то есть в своей деятельности не имеет оснований заниматься чем-либо, кроме как обеспечивать вебмастерам и поставщикам доступ к своей платформе, где фиксируются все процессы взаимодействия между партнерами. Партнерская программа не является гарантом выполнения финансовых обязательств, не является гарантом выплат вебмастерам гонораров и прочее.

**Совет:** Выводите средства со своего личного счета в партнерской программе настолько быстро, насколько это возможно. При малейших задержках выплат со стороны партнерской программы по конкретному офферу, убирайте оффер с эфира. Были случаи, когда поставщик «кормил завтраками» партнерскую программу и одного из ключевых вебмастеров целый месяц, а вебмастер продолжает рекламировать оффер. В итоге сумма задолженности составила более 500 000 рублей, и эта сумма так и не была выплачена. Партнерская программа отказалась помочь вебмастеру добиться справедливости в возникшем конфликте, и юридически имела на это полное право.

- **Ответственность за чужие действия.** Вебмастер – это, по сути, маркетолог. Он не определяет свойства товара, не является производителем, а просто продает. Поэтому будьте внимательны, что вы продаете, и кто именно является продавцом. Из-за отсутствия прямого договора с поставщиком часто вебмастер продает товары, которые не имеют никаких фактических законных оснований к реализации. Соответственно, сами того не подозревая, вы можете рекламировать нелегальную продукцию или более того, продукцию, способную нанести вред покупателю. Учтите, что в подобном случае ваша рекламная деятельность может быть расценена правоохранительными органами как соучастие в преступлении.

**Совет:** Вы вправе требовать от партнерской программы или поставщика полного предоставления информации о себе и товарах, которые вы рекламируете. В обязательном порядке на сайте-лендинге должны быть опубликованы положения о Политике конфиденциальности (с предупреждением, что сайт собирает данные только для внутреннего пользования при оформлении заказа конкретно этого товара) и реквизиты субъекта предпринимательской деятельности (название компании, адрес регистрации, ОГРН,

контактный номер телефона). Если этих данных на сайте-лендинге нет, от рекламы данного товара разумнее будет отказаться.

- **Утечка информации.** Риск, что партнерская программа каким-то образом передаст данные о вашей личности и ваших доходах в налоговые органы либо криминальным структурам, существует. Но стоит учитывать тот факт, что непосредственно создатели партнерской программы заинтересованы в определенном статусе инкогнито всех партнеров: и поставщиков, и вебмастеров.

**Совет:** Юридически грамотную организацию своей деятельности стоит продумывать заранее. Одна из частых ошибок вебмастеров – мысль о легализации деятельности приходит после того, как совершен ряд ключевых ошибок. Например, выведено через банки 50-70 тысяч долларов на частные карты без каких-либо законных оснований (но с мифом «банки не сдают информацию никому»).

### Основные риски работы с поставщиками:

- **Отсутствие информации о товаре.** Постарайтесь проверить, не входит ли товар или услуга поставщиков в список запрещенных к продаже.

**Обратите внимание:** самые распространенные в партнерских программах товары с очень сомнительной сопроводительной документацией: услуги игровой сферы (казино, аукционы и т.п.), БАДы, блокираторы и перехватчики сигналов, шокеры, услуги финансового сектора, фармакологические препараты и приспособления восстановления здоровья (крема, наклейки, шины, пластины).

- **Отсутствие информации о компании.** Помните, что принимая участие в распространении товаров или услуг от имени несуществующих компаний, вы рискуете сами превратиться в фигуранта даже не административного, а уголовного делопроизводства.

**Совет:** Хотя бы минимально проверяйте контрагентов в публичных реестрах налоговых служб: Российская Федерация – [http://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/accounting/egrn/](http://www.nalog.ru/rn77/related_activities/accounting/egrn/), Украина – <http://www.sfs.gov.ua/rpep>, <http://sfs.gov.ua/reestr>, Беларусь <http://www.portal.nalog.gov.by/grp/>. Чтобы не было проблем с представителями хостинг-компаний или других внештатных (но неофициальных) претензий, делайте хотя бы принтскрины (Print screen) информации с реквизитами компании на странице-лендинге и информацию об учредителях юридического лица из публичного реестра налоговой службы. Проверять нужно совпадение названия компании, фактического адреса и ОГРН.

## Блиц-вопросы и ответы от представителей CPA-ниши

- **Как правильно выстроить легальную корпоративную структуру?**

Начинать стоит с выяснения задач, которые предстоит выполнить компании. Далее следует просчитать экономические показатели, основным среди которых будет доход. Сложные юридические структуры редко окупаются, если ваш годовой оборот не превышает 50 000 долларов США. Осознавая задачи и имея утвержденный бюджет на легализацию, можно приступать к обсуждению конкретных схем.

- **Как выбрать оптимальную схему налогообложения?**

Сильно зависит от поставленных задач в проекте. Если перечень услуг ограничивается одной-двумя, а ваши доходы скромны, достаточно статуса ИП на УСН 6% (либо аналога в Украине и Беларуси). Чем выше требования к конфиденциальности и чем выше доходность, тем больше причин оптимизировать налогообложение с применением сложных схем, созданием иностранных компаний в странах с лояльным налогообложением и т.п. Так же стоит обратить внимание на Ваши расходы и исходя из этого выбирать соответствующий вариант налогообложения.

Таблица 1 - Типы налогообложения в Украине



# Российская Федерация

## УСН ИП и ООО

**6%** НАЛОГ НА ДОХОДЫ

**15%** НАЛОГ НА ДОХОДЫ МИНУС РАСХОДЫ



**МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД**  
до **64,02** млн рублей за отчётный период



**НАЛОГОВЫЙ ПЕРИОД**  
календарный год



**ОТЧЁТНЫЙ ПЕРИОД**

- 1 квартал
- полугодие
- 9 месяцев

## ОСНО «ООО»



**НАЛОГОВЫЙ ПЕРИОД**  
календарный год



**ОТЧЁТНЫЙ ПЕРИОД**  
- 1 квартал  
- полугодие  
- 9 месяцев



**20%** СТАВКА  
налога на прибыль



**18%** НДС СТАВКА  
уплачивается поквартально,  
но не позднее 20 числа  
каждого из трех месяцев



**2,2%** НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО  
устанавливается законами  
субъектов РФ, но не может  
превышать 2,2%

**СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ**  
и обязательное страхование



## ОСНО «ИП»



**НАЛОГОВЫЙ ПЕРИОД**  
календарный год



**18%** НДС СТАВКА  
уплачивается поквартально,  
но не позднее 20 числа  
каждого из трех месяцев



**13%** НДФЛ СТАВКА

# Республика Беларусь

## УСН ИП и ООО

### КРИТЕРИЙ ВАЛОВОЙ ВЫРУЧКИ

нарастающим итогом с начала года

до **9,4** МЛРД белорусских рублей

без НДС



**5%** СТАВКА налога на прибыль



ОТЧЁТНЫЙ ПЕРИОД календарный квартал

при оплате НДС ежеквартально

до **13,7** МЛРД белорусских рублей

с НДС



**3%** СТАВКА налога на прибыль



ОТЧЁТНЫЙ ПЕРИОД календарный месяц



НАЛОГОВЫЙ ПЕРИОД календарный год

НДС СТАВКА **20%**

## ОСНО «ООО»



**18%** СТАВКА налога на прибыль



**НДС СТАВКА** предоставляется плательщиком в налоговые органы не позднее 20-го числа месяца, за истекшим кварталом

Налоговая декларация (расчет) по налогу на прибыль по итогам истекшего отчетного периода представляется плательщиком в налоговые органы не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим отчетным периодом



НАЛОГОВЫЙ ПЕРИОД календарный год



ОТЧЁТНЫЙ ПЕРИОД календарный квартал



**СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ** и обязательное страхование:  
- соцстрахование наёмного труда  
- от несчастных случаев

## ЕН «ИП»



НАЛОГОВЫЙ ПЕРИОД календарный год



ОТЧЁТНЫЙ ПЕРИОД календарный месяц в котором осуществляется деятельность

ЕН уплачивается в виде «фиксированного» платежа и как бы заменяет уплату ряда других налогов (подходный, местный и др.). Фиксированность суммы ЕН условна – она индивидуальна для каждого вида деятельности и региона (области) ее осуществления

Конкретную ставку ЕН нужно узнавать в местной (по месту регистрации ИП) Инспекции по налогам и сборам

- **За какие деяния могут привлечь к уголовной ответственности?**

Если субъект предпринимательской деятельности не зарегистрирован в налоговых органах, то можно привлекать к уголовной ответственности за незаконное предпринимательство (ст.171 УК РФ, ст.164 КоАП Украины, ст.233 УК РБ), уклонение от уплаты налогов и уклонение от уплаты налогов в особо крупном размере (ст.198 УК РФ, ст.212 УК Украины, ст.243 УК РБ). Уголовная ответственность существует за легализацию либо пособничество в легализации денежных средств, полученных незаконным путем (ст.174 УК РФ, ст.209 УК Украины, ст.235 УК РБ).

Если товар или услуга ненадлежащего качества (особенно, если это привело к потере здоровья потребителя), уголовная ответственность существует за мошенничество (ст.159 УК РФ, ст.190 УК Украины, ст.209 УК РБ), если товары без сопроводительной документации – контрабанда (ст. 16.2 КоАП РФ, ст.201 УК Украины, ст.228 УК РБ). Все вместе может «тянуть» на совершение преступной деятельности, совершенной группой лиц, где все партнеры пройдут как соучастники (вот почему нужно все отношения между партнерами закреплять официальными договорами, и минимизировать количество незарегистрированных субъектов предпринимательской деятельности).

- **когда нужно легализоваться (какие минимальные рамки дохода)?**

Универсальной цифры не существует. Есть ряд догадок, предположений и фактов, которые указывают на то, что контролирующие органы проявляют особое внимание к предпринимателю. Чаще это случается в следующих случаях:

**Факт 1:** Лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, работает без регистрации юридического лица. Чаще всего обнаруживается контролирующими органами в ходе проведения: а) встречных проверок (проверок контрагентов), б) по жалобам граждан через судебные органы, органы Роскомнадзора (по жалобам о приобретении некачественного товара/услуг), органы ФНС, органы контроля оборота и хранения персональных данных.

**Факт 2:** Лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без регистрации юридического лица, работает с привлечением банковских структур и их инструментов (платежные, кредитные, дебетовые карты, текущие расчетные счета и т.п.). Банковские структуры уведомляют соответствующие контролирующие органы о любых движениях по счетам, в особенности, зарегистрированным на физических лиц.

**Факт 3:** Финансовые операции лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность без регистрации юридического лица, превышают эквивалент 12 000 долларов. Такие операции видны прежде всего Финмониторингу, валютному контролю и ФНС, которые имеют полномочия, а в некоторых случаях – обязанность, передать факт на расследование в прокуратуру и/или другой следственный орган, для проверки законности операции.

**Предположение:** Среднемесячный доход лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность без регистрации юридического лица, превышает сумму 3 000 долларов США в месяц и имеет свойство регулярности.

- **Как быть, если ленд нарушает авторские права 3-й стороны (когда "под копирку" повторяет другой сайт)?**

Очевидно, что такие лендинги лучше не использовать. Ответственность, в первую очередь, возлагается на лицо, которое использует лендинг. К их числу можно причислить и владельца сети и вебмастера. В первую очередь, под удар попадает рекламодатель.

- **Минимизация реальных рисков владельцев (в случае притязаний со стороны контролирующих органов, третьих лиц и т.п.)**

Большинство критических ошибок принимается предпринимателями в ходе внештатных проверок, особенно, когда это проверки с изъятием компьютерной техники, документации. В подобных случаях желательно иметь номер юриста, способного приехать физически в офис в любое время дня и ночи. Обзаведитесь таким юристом и номером, соответственно, заранее, пусть даже ценой небольших ежемесячных абонентских взносов. Это, наверное, первое, что нужно иметь в резерве, работая официально. При выборе специалиста следует учитывать:

**а)** юрист должен быть практиком и иметь соответствующий опыт не менее 5 лет. Специалист не должен бояться телефонных звонков, прямых споров с контрагентами и встреч с контролирующими органами.

**б)** доверьте ваше дело специалисту. Можно привлечь и "семейника", и специалиста общего профиля, но отдайте предпочтение юристу, который специализируется в сфере, а лучше - сферах: корпоративного, налогового, финансового права, eCommerce.

**в)** желательно, чтобы привлекаемый специалист имел практический опыт работы в государственных контролирующих органах и/или силовых структурах. Такие специалисты видят картину с разных сторон.

**г)** специалист должен быть бойким

- **брендинг сети (регистрация ТЗ - нужно/не нужно? Зачем? Как быстро происходит регистрация? Что конкретно дает регистрация?)**

Регистрация торгового знака необходима, если ваши рекламные площадки достигли уровня узнаваемости, который добавляет ценности вашей деятельности. Проще говоря, если ваше имя уже приносит вам дополнительные деньги, его нужно защитить. В реальности, если третья сторона заимствует ваше имя в своей деятельности (или, что хуже, будет прикрываться вашим именем в осуществлении противозаконной деятельности), вы сможете оперативно остановить такие действия, написав заявление в правоохранительные органы. Добиться возмещения экономических потерь в судебном порядке, скорее всего, будет крайне сложно. И практически нереально добиться приостановки деятельности конкурента, заимствовавшего ваше имя, если у вас не будет документов, подтверждающих регистрацию торгового знака.

- **что нужно указывать в поле «Реквизиты» лендинга?**

В соответствии с правилами «Об осуществлении торговли дистанционным путем», утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации, продавец на своем сайте должен указать полную контактную информацию и реквизиты хозяйствующего лица. Если вы обычное физическое лицо - укажите свои ФИО, адрес, телефон и имейл.

- **как обезопаситься в сфере оборота персональных данных?**

На странице самого лендинга в обязательном порядке должна быть ссылка на Политику конфиденциальности проекта, название и фактический (как минимум, юридический) адрес продавца, ОГРН и контактный номер телефона.

- **какую еще информацию должен содержать лендинг?**

Страница лендинга обязательно должна содержать ссылку на Пользовательское соглашение. Пользовательское соглашение – универсальный документ, содержащий публичную оферту о приобретении товара, адресованную неограниченному кругу лиц, которая акцептируется посетителем в момент нажатия кнопки приобретения товара. Пользовательское соглашение содержит полный информационный комплекс, требуемый законодательством об осуществлении торговли дистанционным путем – юридические статусы сторон, порядок выбора товара, порядок его приобретения, порядок возврата, порядок пересылки жалоб и определения контактов для этих целей. Документ позволяет сети избежать участи центра приема жалоб, в случае наличия таковых.

- **типы лендингов: "белые, серые, черные" - по степени их законности. Как разделить?**

"Белые" лендинги. Используют авторский контент (тексты, фотографии, графические элементы, аудио и/или видеосопровождение), указаны все свойства товара, подкреплены документально (если возможно), указаны реквизиты продавца (включая фактический адрес и ОГРН, номер ИНН/КПП для проверки в публичном реестре налоговой службы), содержат читабельные сканы разрешающих документов (сертификаты, лицензии и др.). Естественно, сам товар не входит в перечень запрещенных. Любой из этих документов потребитель вправе запросить, а продавец - предоставить по первому требованию. Так же, лендинг содержит ссылки на Пользовательское соглашение, которое регламентирует юридический статус сторон, порядок приобретения, оплаты и возврата товара и Политику конфиденциальности, которая регулирует хранение, оборот персональных данных.

"Серые" лендинги. Указаны реквизиты продавца (не всегда актуальные, не всегда верные), не содержит читабельные сканы сертификатов, так как товар часто не сертифицирован, но при этом имеется "авторитетное" мнение "специалиста". Свойства товара перечислены либо не все, либо не подкреплены соответствующими документами (типичный случай – причисление чудодейственных лекарственных свойств каким-то ягодам или другим продуктам растительного происхождения). Пользовательское соглашение не всегда содержит полную информацию об алгоритмах взаимодействия сторон в случае брака, о возврате товара и т.п.

"Черные" лендинги. Откровенное введение в заблуждение пользователей относительно свойств товара, не существующие реквизиты продавца (либо написанные рандомно), отсутствие рабочих контактных номеров телефонов. Очень часто только за перенаправление пользователей на подобные лендинги многие партнерские программы (равно как администрации социальных сетей и представители сервисов тизерной рекламы) блокируют личный кабинет вебмастера. Природу этого лендинга особенно определяет тип продаваемого товара. Обычно это прямо запрещенные (наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры, оружие, контрафакт, порноматериалы), либо те, которые требуют получения лицензии и/или разрешения от государства (онлайн казино, аукционы, лотереи). Естественно, что в 99,9% продавец не имеет права реализовывать такую продукцию, а действия сети могут и будут расцениваться как пособничество в совершении преступления, либо - покушение на преступление. Естественно, что такое же количество продавцов не имеют разрешительной документации на ведение подобной торговли.

# Спешите купить!



Искала подарок для сына. При этом, главными требованиями были качество и доступность по цене. Была невероятна рада тому, что нашла этот продукт, так как убил двух зайцев одним выстрелом. Часы служат уже 4 года и никаких проблем!

**ИРИНА САМБОРСКАЯ. Полтава. 34 года.**



Активно занимаюсь спортом. Теннис, бег, спортивная ходьба. Так же увлекаюсь спортивным ориентированием. Для этих целей нужна масса приборов. Купив эти часы, я был удивлен, что помимо прочего стандартного для всех часов набора, я нашел также: тонометр, шагомер, градусник и 19 режимов секундомера. Очень приятно удивил товар, всем спортсменам советую приобрести. Не заменим!

**АНДРЕЙ ЗАВАЛЬНЮК. Екатеринбург. 46 лет.**

Сертификаты:



[Пользовательское соглашение](#)

**ДО КОНЦА АКЦИИ:**

**23 55 23**

[Политика конфиденциальности](#)

ООО "Продавец", ОГРН: 492389082893, ИНН: 908209323, КПП: 4209384902834 17472, г. Москва, Российская Федерация, ул. Викентия Хвойки, д. 28, корп. 2, оф. 218

**Пример белого лендинга**

## СУПЕР ЭФФЕКТ ГАРАНТИРОВАН!!!

О нас говорят ведущие специалисты:

★ -50% ★

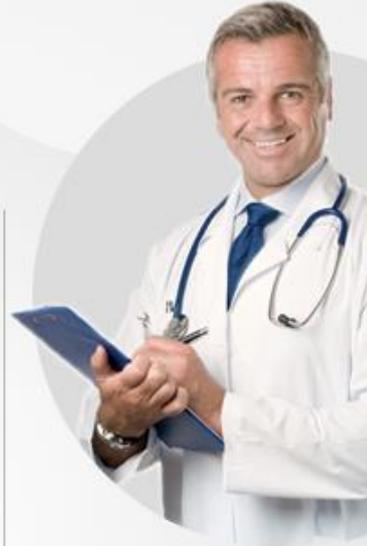


### Гречко

Геннадий Васильевич

Доктор медицинских наук,  
заведующий частной  
медицинской клиникой  
«Здоровье»

"Данный препарат является чудом современности и помогает отчаявшимся избавиться от проблем с сердцем, гипертонии, улучшить общий жизненный тонус, избавиться от варикоза. Так же, препарат способствует росту волос. Препарат успешно используется человечеством более 5000 лет, и последние клинические исследования подтверждаю чудодейственность его силы! Рекомендую!"(с)



## КРЕМ "MARY KAY"

КУПИТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС



С Препаратом я знакома уже несколько лет, этот препарат мне посоветовала подруга, которая работала в аптеке. В интернете ходят слухи об этом препарате, а именно о том, что от него худеют. Да, я не похудела, но у меня упало давление, я омолодилась примерно на 15 лет и вообще, благодаря препарату, я уже живу более 3 тысяч лет. Спасибо!



С Препаратом я знакома уже несколько лет, этот препарат мне посоветовала подруга, которая работала в аптеке. В интернете ходят слухи об этом препарате, а именно о том, что от него худеют. Да, я не похудела, но у меня упало давление, я омолодилась примерно на 15 лет и вообще, благодаря препарату, я уже живу более 3 тысяч лет. Спасибо!

Продавец: г. Москва, Российская Федерация

[Политика конфиденциальности](#)

Пример серого лендинга



The advertisement features a central graphic with a roulette wheel, four Aces of different suits, and three red dice. Above the roulette wheel is a red circular badge with the text "ВНИМАНИЕ! ВНИМАНИЕ!" and "-50%". Below the roulette wheel is a red banner with the text "ВНИМАНИЕ! СУПЕР АКЦИЯ!". At the bottom of the graphic is a yellow banner with the text "ON-LINE CASINO".

**Нам не нужны какие-либо разрешительные документы**



Решила испытать судьбу, немного развлечься и заработать деньги. Пополнил свой электронный кошелек на 15\$. Зарегистрировался в интернет-казино «Название» и начал играть в рулетку на деньги. Сначала немного не везло (примерно 10 минут), но потом поперло! Ребята, спасибо Вам за Ваш отличный сервис. За сегодняшнюю ночь заработал 1200 долларов!! Рекомендую всем – честно, оперативно и очень весело!



Решил испытать судьбу, немного развлечься и заработать деньги. Пополнил свой электронный кошелек на 15\$. Зарегистрировался в интернет-казино «Название» и начал играть в рулетку на деньги. Сначала немного не везло (примерно 10 минут), но потом поперло! Ребята, спасибо Вам за Ваш отличный сервис. За сегодняшнюю ночь заработал 1200 долларов!! Рекомендую всем – честно, оперативно и очень весело!

Пример черного лендинга

## **Вместо заключения**

Страх – это штука, которая мешает развиваться. Невозможно нормально строить планы, бизнес или просто мечтать о чем-то, если тебя мучают сомнения. Страх, что придется отвечать за то, чего не совершал, страх, что кто-то отнимет у тебя деньги, часть бизнеса, или хотя бы перспективы. Этот материал написан для того, чтобы страха было намного меньше. Отлично понимаю, что многое из написанного вы можете знать или догадываться о нем, а некоторые моменты, возможно, уже случались в вашей жизни. Тем не менее, в подготовке материала я постарался выразить свои мысли и советы простыми словами, доступными каждому. Не знаю, получилось ли так, как задумывалось, но уверен в одном – страха станет точно меньше. В этом и суть работы юриста – разъяснять, помогать, защищать. Спасибо большое за внимание и успехов вам в этом нелегком бизнесе!

**Будем рады новым знакомствам!**

**С уважением, Максим Пашковский, Егор Пашковский**



<https://www.facebook.com/maxim.pashkovskiy>



<https://ua.linkedin.com/in/pashkovskiy>



maximuch3



m.pashkovskiy@gmail.com