

Е.В. Шестакова

Как организовать дистанционный бизнес?



Екатерина Владимировна Шестакова
Как организовать дистанционный бизнес?
Серия «Малый бизнес (Феникс)»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11838459
Как организовать дистанционный бизнес? / Е. В. Шестакова.: Феникс; Ростов н/Д; 2015
ISBN 978-5-222-23839-4

Аннотация

В книге даны ответы на часто задаваемые вопросы начинающих предпринимателей. Материалы книги позволят вам пошагово организовать дистанционную работу. Здесь рассмотрены различные виды бизнеса – как с финансовыми вложениями, так и без таковых. Дистанционный бизнес предполагает целый ряд особенностей: организация работы; ведение бухгалтерского и налогового учета; особенности заключения договоров, а также реклама этого вида деятельности. Простые рекомендации помогут не только организовать дистанционный бизнес для получения дополнительной прибыли, но и сделать ваше предприятие высокорентабельным.

Книга адресована широкому кругу читателей.

Содержание

Введение	4
Глава 1	5
1.1. Дистанционный консалтинг	6
1.2. Ведение бухгалтерского учета и аудит	10
1.3. Посреднические услуги	13
1.4. Дистанционное обучение	16
1.5. Интернет-магазин	20
1.6. Предоставление скидочных программ	24
1.7. Юридическое представительство	26
Конец ознакомительного фрагмента.	29



Е. Шестакова

Как организовать дистанционный бизнес?

Введение

В организации своего маленького или большого дистанционного бизнеса заинтересованы многие. Это и студенты, которые хотят получить дополнительный доход к стипендии, и молодые мамы, которые ищут возможность работать не в офисе в течение 8 часов в день, и предприниматели, занимающиеся производственной деятельностью. Сегодня известен целый ряд примеров, как основатели социальных сетей, интернет-маркетинга становились долларовыми миллионерами. В период интернет-технологий и развития бизнеса большинству людей не хватает времени, и предложения, позволяющие дистанционно решать проблемы, предоставлять услуги, приобретать товары, как нельзя лучше вписываются в современную жизнь.

Интернет-технологии получили широкое развитие за последние десятилетия, с их помощью можно получить и услуги, и продуктовые товары, и одежду, и автомобили, и даже дома. Интернет стал местом общения, развлечения и работы. Конечно, здесь можно встретить и немало мошенников. Но мы расскажем, как честным путем организовать дистанционный бизнес, каким образом развивать его, сделать прибыльным и успешным. Эта книга полезна как тем, кто просто ищет возможность дополнительного заработка, так и тем, кто решил сделать дистанционный бизнес делом всей своей жизни.

Глава 1

Как выбрать вид дистанционного бизнеса?



Наверное, каждый сталкивался с различными интернет-предложениями по организации дистанционного бизнеса. Чаще всего такие предложения пестрят яркими заголовками: «Хотите заработать миллионы?» Но предложения быстро разбогатеть чаще всего бывают связаны с мошенниками, которые хотят просто обогатиться. Однако не все виды дистанционного бизнеса являются мошенническими. Важно только найти ту нишу, которая вам наиболее подходит. Конечно, вы можете дистанционно продавать экскаваторы или предлагать средства для похудения за две недели, но если вы сами не очень разбираетесь в том, что предлагаете, не верите в чудодейственные свойства предлагаемых продуктов, то, скорее всего, такой бизнес не принесет удовлетворения или реальных доходов. Как же выбрать ту нишу, которая подходит именно вам?

Во-первых, концепция дистанционного бизнеса должна быть вам понятна, а следовательно, она будет понятна и окружающим. Если вы придумали лотерею, правила которой не понятны, то у вас могут быть не только проблемы с продажами вашей идеи, но и с законом.

Во-вторых, ваше дело должно нравиться вам самому. Например, если вам никогда не нравилось учиться и преподавать, то организовывать дистанционное обучение нет смысла, ведь ваше дело может вам скоро наскучить.

В-третьих, идея должна быть новой. Конечно, все гениальное просто и придумано уже до нас, но среди тысячи интернет-магазинов раскрутиться сложнее. Те, кто придумывает и может воплотить что-то первым, снимают «сливки» и получают намного большую прибыль, чем те, кто приходит на рынок спустя какое-то время. В качестве примера можно привести скидочные программы, пришедшие не так давно в Россию, а также социальные сети.

В-четвертых, необходимо рассчитать, какие затраты может повлечь бизнес-проект, какими средствами вы располагаете, сколько вы готовы вложить для раскрутки бизнеса. Необходимо не только оценить затраты, но и риски, связанные с тем, что ваш бизнес-проект не будет успешным.

В-пятых, оцените, насколько ваш бизнес нужен, есть ли потенциальные покупатели вашего продукта, сколько они могут заплатить. Не секрет, что многие интернет-проекты рассчитаны на молодежь, проводящую большую часть времени в Интернете, а вот более старшее поколение, например пенсионеры, больше заинтересовано в получении товаров по почте и заказах по каталогам.

1.1. Дистанционный консалтинг

Дистанционный консалтинг представляет собой вид консалтинговой услуги, оказываемой дистанционно, без личного общения, с использованием IT-технологий.

Дистанционный консалтинг позволяет эффективно решать оперативные задачи поддержки проектов, выполняемых компанией-заказчиком, преимущественно силами своих сотрудников.

Почему дистанционный консалтинг является востребованным?

Во-первых, он позволяет решить проблемы, не выходя из дома.

Во-вторых, дистанционные консультации позволяют быстро решить проблему, например, подготовить консультации по вопросам психологии, по юридическим вопросам, сделать бухгалтерский баланс, разработать проект интерьера.

В-третьих, спрос на дистанционные услуги постоянно растет, расширяются возможности дистанционного консалтинга.

В-четвертых, сохраняется анонимность клиента, что очень важно для целого ряда консультаций: это и бизнес-консультации, и маркетинговые, и консультации по психологии. Дистанционное консультирование обеспечивает практически полную анонимность и конфиденциальность: клиент может подписаться вымышленным именем, не видна его внешность и т. д.

В-пятых, в сравнении с традиционными формами реализации консалтинговых проектов, стоимость консалтинговых услуг, выполняемых дистанционно, по очевидным причинам ниже.

В-шестых, несомненным достоинством дистанционной формы консалтинга является ее доступность для компаний любого масштаба бизнеса и географического положения, например, дистанционным консалтингом могут воспользоваться как юридические, так и физические лица, живущие в вашем и других городах.

Немаловажный фактор – оперативность связи: стороны связываются в удобное для них время и так часто, как это им кажется целесообразным.

Кроме того, сегодня возможно использование различных видов консультирования.

1. Консультирование по скайпу. С помощью скайпа или видеокамеры можно проводить видеоконференции, консультации по вопросам психологической помощи, юридические, предоставлять консультации в отношении ведения кадрового учета, поиска новых рынков сбыта или составления бизнес-планов. Еще одним видом такого консультирования является возможность изучения иностранных языков. Также с помощью консультирования по скайпу можно готовить к экзаменам – это могут быть как экзамены для школьников, так и для студентов.

Преимуществом такого консультирования является живое общение, когда собеседники видят друг друга.

2. Письменные консультации по Интернету. Для некоторых фирм и физических лиц очень важны письменные консультации. Например, это могут быть консультации по проведению аудита, кадровому учету, налогообложению, делопроизводству, созданию системы безопасности в компании. Также по Интернету могут проводиться опросы, маркетинговые исследования. Главное, чтобы специалисты, которые предоставляют соответствующие дистанционные услуги, были квалифицированными.

3. Телефонный консалтинг. Консультации по телефону также могут быть полезны, ведь некоторым важно живое общение. Телефонный консалтинг может быть использован при предоставлении психологических консультаций, консультаций по вопросам строительства, регистрации юридических лиц и иным вопросам.

При общении с телефонным консультантом у клиента неминуемо формируется фантазийный образ. Этому способствуют принципы анонимности как большинства консультантов, так и клиентов.

4. Предоставление консультаций по мейлу. Этот вид консультирования схож по своей сути с предоставлением консультаций по Интернету. По мейлу можно получить, например, аудиторские заключения по вопросам налогообложения и бухгалтерского учета, бизнес-планы, экспертные заключения по вопросам строительства и проектирования, графические файлы.

Дистанционный консалтинг строится на основании договора оказания услуг. Однако часто клиент дистанционного консалтинга подписывает договор в Интернете путем акцептования определенных исполнителем требований. И все-таки чаще всего это будет договор оказания услуг. А следовательно, в такой договор нужно включить обязательные условия договора оказания услуг. В договоре сторонам необходимо согласовать его предмет – существенное условие договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ).

В предмете договора целесообразно определить:

- ◆ перечень (вид) услуг;
- ◆ объем услуг;
- ◆ место оказания услуг (при необходимости);
- ◆ объекты, на которые направлено оказание услуг (при необходимости).

Достижение результата не входит в предмет договора возмездного оказания услуг. Например, если вы даете консультации по изучению иностранного языка, то вы не обязаны сделать из слушателя полиглота.

Определите также качество услуг. Условие о качестве услуг определяет свойства, характеристики услуг, которые необходимы для удовлетворения потребностей заказчика (ст. 779, 783, 721 ГК РФ).

Поскольку услуги будут оказываться дистанционно, то очень важно выбрать способ оказания услуг, например, будут ли присланы документы по мейлу, будут ли услуги оказаны по скайпу или по телефону.

Важно также установить стоимость оказываемых услуг, а также порядок их оплаты:

- ◆ наличными деньгами, но в сумме не более установленного размера (не более 100 000 рублей);
- ◆ в безналичном порядке в одной из форм безналичных расчетов, установленных п. 1 ст. 862 ГК РФ.

При этом в безналичном порядке оплата услуг может осуществляться следующим образом:

- ◆ путем перечисления денежных средств на расчетный счет;
- ◆ путем перечисления денежных средств через платежную систему, например, *PayPal*;
- ◆ путем перечисления денежных средств на интернет-кошелек;
- ◆ путем перечисления денежных средств на мобильный телефон.

Предварительная оплата (аванс) снижает риск неполучения исполнителем платы за оказанные услуги, а также позволяет исполнителю на начальной стадии исполнения договора приобрести все необходимое для оказания услуг, если у него недостаточно для этого собственных средств. Поэтому в случае оказания услуг дистанционным способом стоит предусмотреть 50 %-ную или 100 %-ную предоплату.

При согласовании в договоре условия о предварительной оплате услуги рекомендуется указать срок и размер предварительной оплаты (аванса).

Для того чтобы организовать дистанционный консалтинг, необходимо:

1. Понять, в какой сфере вы имеете достаточно хороший опыт для того, чтобы оказывать консультации.

2. Рассчитать возможные расходы. Не нужно думать, что дистанционный консалтинг не требует никаких затрат. Если вы будете оказывать услуги, не выходя из дома, то понадобятся только компьютер и Интернет. Но этого будет достаточно, если у вас уже сформирована хорошая клиентская база. Если же нет, то необходимы будут затраты на:

- ◆ создание сайта;
- ◆ интернет-маркетинг;
- ◆ оптимизацию в поисковиках;
- ◆ рекламу в СМИ.

Кроме того, если вы рассчитываете открыть собственную консалтинговую компанию, то необходимы будут расходы на:

- ◆ ведение бухгалтерского учета;
- ◆ разработку договоров, регистрацию компании, юридическое обслуживание.

Также могут понадобиться дополнительные средства на аренду рабочего места, ведь многие клиенты первоначально хотят познакомиться с непосредственным исполнителем лично.

3. Зарегистрировать компанию или индивидуального предпринимателя.

4. Создать рекламную площадку. В качестве рекламной площадки консалтинговых услуг могут использоваться как профессиональные сайты бизнес-сообществ, которые предлагают определенные виды услуг, так и собственный сайт. Конечно, собственный сайт требует больших усилий, однако он будет предоставлять более уникальный контент, и пользователи смогут обратить внимание именно на ваши услуги.

Некоторые консалтинговые компании пользуются известными брендами для организации собственного бизнеса. Использование известного бренда позволяет:

- ◆ быстрее раскрутить бизнес-идею;
- ◆ получить максимальную прибыль при наименьших затратах.

Легальное название франчайзинга в российском законодательстве – коммерческая концессия.

По такому договору одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий права на:

- ◆ товарный знак;
- ◆ знак обслуживания;
- ◆ коммерческое обозначение;
- ◆ секрет производства (ноу-хау);
- ◆ другие объекты исключительных прав.

В переводе на простой язык франчайзинг – это покупка бренда, известной торговой марки, использование которой в бизнесе (торговля, сфера услуг) позволит получать гарантированный доход, так как потребители уже подготовлены к встрече с этим товаром/услугой¹.

5. Организация работы. Очевидно, что создание консалтинговой фирмы невозможно без поиска квалифицированных сотрудников. Один руководитель предприятия не сможет обеспечить нормальное функционирование фирмы, а потому подбор кадров является необходимой мерой. Очевидно, что ключевые сотрудники в консалтинговой фирме – это консультанты. Желательно, чтобы персонал имел определенный опыт в сфере консалтинга, так как брать на работу людей без опыта может быть достаточно рискованным и неоправданным шагом, из-за которого вам, возможно, не удастся ничего заработать.

¹ Иванов И.С. Краткий курс финансового права: учеб. пособие // Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2013.

6. Получение обратной связи. Оказывая консультационные услуги, очень важно получить обратную связь от тех, кто воспользовался вашими услугами. Ведь очень важно установить, что заказчику понравилось в оказанных услугах, какие моменты могут быть усовершенствованы. Для этого стоит создать анкету обратной связи, с помощью которой заказчик может оценить эффективность работы.

Рекомендации.

1. Поскольку сегодня в России и за рубежом действует огромное количество консалтинговых компаний, то необходимо, чтобы ваша ниша была уникальной, важно придумать такую специализацию, которая была бы востребована и одновременно не имела много конкурентов.

2. Очень важно продумать рекламную кампанию. Конечно, можно затратить большие средства на контекстную рекламу или рекламу на телевидении, но это совсем не будет означать, что вы вернете даже затраченные ресурсы. Поэтому к вложению средств нужно подходить очень осторожно. При этом реклама действительно является «двигателем прогресса», ведь если ваш дистанционный бизнес никому не известен, то клиенты к вам просто не придут.

1.2. Ведение бухгалтерского учета и аудит

Ведение бухгалтерского учета и проведение аудита являются довольно-таки востребованной нишей на рынке дистанционных услуг. Конечно, скептики могут возразить и сказать, что сегодня рынок бухгалтерских услуг переполнен. Однако на каждый товар найдется свой покупатель, и различные предложения по ведению бухгалтерского учета и проведению аудита рассчитаны на различных потребителей.

Одни компании предполагают получить доход от многочисленных малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, оказывая им услуги бухгалтерского учета и аудита как разового характера, так и на постоянной основе. Другие специально созданы для дистанционной работы на одну или две большие фирмы.

Почему дистанционный бухгалтерский учет и аудит востребованы на рынке?

Во-первых, в соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» бухгалтерский учет должны вести все юридические лица. Ранее, до 2013 г., бухгалтерский учет должны были вести только крупные компании, применяющие общую систему налогообложения. Сегодня же даже маленькие фирмы, в которых работает до 5 человек, должны это делать. Поэтому бухгалтерские услуги очень востребованы.

Во-вторых, дистанционные услуги по ведению бухгалтерского учета и аудита стоят меньше, чем традиционные услуги, поэтому пользуются большей популярностью.

В-третьих, дистанционный бухгалтерский учет не требует постоянного бухгалтера в офисе.

В-четвертых, можно оперативно оценить риски налогового и бухгалтерского учета, избежать штрафных санкций по конкретным видам сделок.

Чаще всего дистанционно бухгалтерский учет и аудит могут осуществляться следующими способами:

1. Первичные документы, договоры и иные документы пересылаются, передаются через курьера или иным образом, а баланс, налоговые декларации и аудиторские заключения пересылаются по мейлу.

2. Вторым вариантом является полная автоматизация учета, например, все документы поступают в электронном виде в компанию, осуществляющую бухгалтерское обслуживание, с электронной подписью. Однако сегодня таких компаний, которые полностью автоматизировали бухгалтерский учет, – единицы, ведь для автоматизации бухгалтерского учета требуется согласие второй стороны.

Заключая договор на предоставление бухгалтерских услуг и ведение аудита, необходимо учитывать следующее.

В договоре стороны должны согласовать его предмет – это существенное условие договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ). К таким услугам могут относиться:

- ◆ текущее ведение бухгалтерского учета по всем регистрам;
- ◆ расчет заработной платы;
- ◆ расчет налогов и сборов;
- ◆ составление квартальной бухгалтерской отчетности и налоговых деклараций в ИФНС и внебюджетные фонды;
- ◆ представление бухгалтерской отчетности и налоговых деклараций в ИФНС и органы статистического учета, отчетности во внебюджетные фонды;
- ◆ проведение аудиторской проверки ведения бухгалтерского учета.

Также могут осуществляться следующие услуги:

- ◆ представление интересов заказчика в ИФНС или во внебюджетных фондах;

- ◆ получение справки об отсутствии задолженности заказчика перед бюджетами всех уровней;
- ◆ подготовка расшифровок к обязательным формам отчетности и дополнительных форм отчетности, выходящих за рамки обязательной бухгалтерской отчетности;
- ◆ подготовка специальных документов и файлов, необходимых для участия в конкурсах и тендерах, в арбитражных процессах и т. д.;
- ◆ ведение кадрового делопроизводства.

Важно в договоре оказания бухгалтерских услуг и аудита указать также порядок оплаты.

Оплата может осуществляться:

- ◆ по наличному расчету;
- ◆ по безналичному расчету.

Оплата может производиться:

- ◆ ежемесячно;
- ◆ ежеквартально;
- ◆ в случае необходимости – в фиксированной сумме за оказание конкретной услуги;
- ◆ на разовой основе.

Для того чтобы организовать оказание бухгалтерских услуг дистанционно, необходимо:

◆ **определить объем оказываемых услуг.** Например, это может быть ведение одного участка бухгалтерии, такого как бухгалтерский учет заработной платы или основных средств. Однако большинство компаний заинтересовано в полном комплексе бухгалтерских услуг;

◆ **оценить свои силы.** На практике не все даже опытные бухгалтеры или аудиторы могут вести весь спектр бухгалтерских услуг;

◆ **найти своих клиентов.** Поиск клиентов является, пожалуй, самой сложной задачей, поскольку на рынке достаточно много компаний, предлагающих бухгалтерские услуги. Однако мало какие компании предлагают узко специализированные услуги бухгалтерского учета, например, услуги для строительной отрасли, авиакомпаний. Кроме того, на рынке не представлены услуги дистанционного бухгалтерского учета, обучения ведению бухгалтерии онлайн, специализированного аудита в различных отраслях без выезда в компанию.

Поиск клиентов можно осуществлять различными способами:

- путем интернет-рекламы;
- с помощью рекламы в СМИ;
- через «сарафанное радио»;

◆ **организовать работу.** От того, как будет поставлена работа, насколько компания может помочь своим клиентам, зависит эффективность дистанционного бизнеса.

Рекомендации.

1. Выберите свою специализацию, а также те ниши, в которых вы сильны. Одни компании специализируются лишь на налогообложении, другие только сдают отчетность, третьи сопровождают свою деятельность аудитом.

2. Соблюдайте требования законодательства.

Стоит обратить внимание, что оказание аудиторских услуг должно соответствовать требованиям законодательства. Соответствующие требования закреплены в Федеральном законе от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 04.03.2014) «Об аудиторской деятельности». Согласно ст. 4 Закона аудитор – физическое лицо, получившее квалификационный аттестат аудитора и являющееся членом одной из саморегулируемых организаций аудиторов. Физическое лицо признается аудитором с даты внесения сведений о нем в реестр аудиторов и

аудиторских организаций. Аудитор, являющийся работником аудиторской организации на основании трудового договора между ним и аудиторской организацией, вправе участвовать в осуществлении аудиторской организацией аудиторской деятельности, а также в оказании прочих услуг

1.3. Посреднические услуги

Сегодня очень распространены посреднические услуги. Если вам нужно арендовать квартиру, купить подержанный автомобиль, вы часто сталкиваетесь с посредниками. С посредниками сталкиваются и производители. Для них посреднические услуги представляют собой форму предпринимательской деятельности, которая заключается в способствовании налаживанию связей между ними и потребителями. Посреднические услуги можно классифицировать на следующие виды:

- ◆ информационно-коммерческие услуги;
- ◆ услуги по поиску клиентов;
- ◆ инжиниринговые услуги;
- ◆ лизинговые услуги;
- ◆ рекламные услуги.

Причин для обращения к посредникам достаточно много.

Во-первых, посредники могут способствовать выходу на новые рынки сбыта. Например, вы хотите выйти на новый для вас американский рынок, но у вас нет клиентской базы, в этом случае можно организовать дистанционную работу с посредниками.

Другой пример: вы хотите торговать в России дешевыми китайскими товарами, но у вас нет возможности поехать в Китай, вы не знаете языка. В этом случае придется ограничиться заочным поиском посредников. Сейчас существует множество компаний, которые предлагают услуги посредника в торговле с Китаем. За свои услуги они берут до 10 % от суммы сделки, гарантируя при этом своевременную доставку товара. Услуги российских компаний обычно обходятся несколько дороже китайских, но уровень надежности выше.

Во-вторых, посредники могут провести SEO-оптимизацию сайта и раскрутить его, а тем самым привлечь клиентов. Хорошо заработать можно на предоставлении услуг по купле/продаже сайтов, а также по их перепродаже. Заказываете сайт на специализированных площадках, вам его делают, и вы затем его перепродаете по более высокой цене. От вас требуется только найти и заинтересовать клиента.

В-третьих, посредники могут обладать большой клиентской базой и, соответственно, способствовать расширению рынков сбыта компании.

В-четвертых, посредники могут более детально проверить «чистоту сделки» во избежание различного рода рисков.

В-пятых, к основному виду онлайн-деятельности можно отнести посредничество за счет партнерских программ. Сами партнерские программы изначально и предполагают, что вы являетесь посредником того или иного интернет-проекта. Для справки: более 70 % всего оборота продукции в Интернете ложится именно на партнеров. Схема очень проста: посредник регистрируется на сайте партнерской программы, получает свою уникальную ссылку и статус партнера, распространяет рекламный материал по Интернету. Клиенты, прошедшие по партнерской ссылке и заказавшие товары и услуги, начинают приносить посреднику деньги, которые он может в любой момент вывести на свой счет.

Гражданский кодекс РФ предусматривает возможность заключения посреднических договоров трех видов:

- ◆ договор поручения;
- ◆ договор комиссии;
- ◆ агентский договор.

Если между сторонами заключен договор поручения, заказчик услуг выступает в роли доверителя, а посредник – в роли поверенного. В соответствии с п. 1 ст. 971 Гражданского

кодекса РФ поверенный всегда действует от имени и за счет доверителя, т. е. все права и обязанности по сделке возникают у доверителя (экспортера).

Если же стороны заключили договор комиссии, заказчик называется «комитент», а посредник – «комиссионер». Комиссионер согласно п. 1 ст. 990 Гражданского кодекса РФ реализует товары по поручению комитента, но от своего имени. Иными словами, экспортный контракт в этом случае заключается между посредником и иностранным покупателем, т. е. продавцом в экспортном договоре фигурирует именно комиссионер.

При заключении посреднического договора следует включить в него существенные условия.

Существенным условием, как и в других случаях, будет предмет договора. Условие о предмете является существенным условием любого гражданско-правового договора, его согласование необходимо для того, чтобы договор был заключенным (абз. 2 п. 1 ст. 432 ГК РФ). То есть в договоре на оказание посреднических услуг вам необходимо определить, какие посреднические услуги конкретно будут оказаны в рамках посреднической деятельности. Для согласования предмета договора поручения недостаточно просто перечислить юридические действия, которые должен совершить поверенный, необходимо конкретизировать их. Конкретизация действий поверенного необходима для того, чтобы предмет договора поручения был согласован, а сам договор – заключен (Определение ВАС РФ от 22.10.2010 № ВАС-4247/09).

Цена в агентском договоре понимается как агентское вознаграждение. Его размер определяется соглашением сторон.

А вот несущественными условиями посреднического договора будут следующие:

- ◆ срок, на который заключается договор;
- ◆ указание территории исполнения;
- ◆ обязательство не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру;
- ◆ условие об ассортименте товара, являющегося предметом договора.

По соглашению сторон агентский договор может быть заключен как на определенный срок, так и без указания срока его действия. Как правило, в договоре предусматривается, что в течение срока его действия совершаются многократно повторяющиеся действия агента. Наиболее оптимальный срок для агентского соглашения – два года. Алгоритм оказания посреднических услуг следующий.

1. Нужно понять, какие посреднические услуги вы можете оказывать. Если вы обладаете большой клиентской базой, то можно предложить услуги по поиску клиентов, например, с помощью sms-рассылок, рассылок мейлов или «холодных звонков». Специалисты, которые работают в риэлторских компаниях, могут предложить дистанционные услуги по поиску квартир в аренду; те, кто работает в автосервисе, могут дистанционно оценивать ущерб или же давать экспертную оценку стоимости автомобиля. Некоторые специализируются на поиске под заказ определенных товаров, брендов. Главное – найти свою нишу.

2. Необходимо найти первых клиентов. Можно рассказать о своих услугах друзьям и знакомым, которые будут первыми клиентами. Кроме того, клиентскую базу можно нарабатывать на основной работе или воспользоваться готовыми интернет-площадками, специализирующимися на реализации посреднических услуг. Успешным посредником можно стать, имея следующие качества:

- ◆ навыки поиска, способность находить ту информацию, которая малоизвестна продавцу или покупателю, исполнителю или заказчику
- ◆ умение преподнести нужную информацию за вознаграждение.

3. Целесообразно постоянно совершенствоваться: собирать свою клиентскую базу, давать рекламу, заниматься поиском заказчиков, анализом предложений посредничества.

4. Расширяйте постоянно посреднические возможности. Например, в Интернете есть множество способов заработать на посредничестве. Начнем, пожалуй, с партнерских программ. Суть партнерских программ заключается в посредничестве. Некоторые интернет-магазины дают возможность своим пользователям понять, как стать их посредником, участвуя в партнерской программе, и получать свои проценты от продаж. Можно сделать свой интернет-магазин и быть посредником. Для этого нужно найти в Интернете востребованный товар. Например, можно войти в wordstat.yandex.ru, выбрать регион, написать «куплю», найти покупателей и, заключив сделку, получить свои партнерские начисления.

Рекомендации.

1. Не работайте как посредник без договора, ведь в случае работы без договора существуют риски того, что услуги не будут оплачены вовремя.
2. Установите в посредническом договоре конкретную цену.

1.4. Дистанционное обучение

Дистанционное обучение – взаимодействие учителя и учащихся между собой на расстоянии, отражающее все присущие учебному процессу компоненты (цели, содержание, методы, организационные формы, средства обучения) и реализуемое специфическими средствами интернет-технологий или другими средствами, предусматривающими интерактивность.

Дистанционное обучение можно подразделить на следующие виды:

- ◆ обучение по скайпу;
- ◆ обучение путем проведения вебинаров;
- ◆ обучение путем предоставления онлайн-материалов в письменной форме: обучающих учебников, тетрадей, тестов и пр.;

◆ чат-занятия – учебные занятия, осуществляемые с использованием чат-технологий. Чат-занятия проводятся синхронно, то есть все участники имеют одновременный доступ к чату;

◆ телеконференция – проводится, как правило, на основе списков рассылки с использованием электронной почты. Для учебных телеконференций характерно достижение образовательных задач. Также существуют формы дистанционного обучения, когда учебные материалы высылаются почтой в регионы. Преимущества дистанционного обучения состоят в следующем:

◆ во-первых, дистанционное обучение очень востребовано многими слоями населения. Дистанционное обучение предпочитают те, кто не может по работе тратить много времени на посещение различного рода курсов и повышать свою квалификацию. Кроме того, дистанционное обучение очень подходит для молодых мам, которые проводят много времени с детьми. Также дистанционное обучение позволяет получить образование лицам с ограниченными возможностями, а также тем, кто живет в отдаленных районах страны;

◆ во-вторых, дистанционное обучение рассчитано на различные возрастные группы. Сегодня можно встретить дополнительные программы образования для детей, например, творчество, изобразительное искусство, обучение иностранным языкам. Кроме того, сегодня появляются такие виды сопутствующих услуг, как, например, подготовка к олимпиадам. В дистанционных олимпиадах, викторинах, турнирах и конкурсах могут участвовать школьники 1-11-х классов, студенты и взрослые, как индивидуально, так и группами. Одно из условий участия – наличие компьютера и возможности выхода в Интернет. Локальный организатор (учитель, преподаватель, родитель) определяет количество участников и отправляет заявку организаторам олимпиады. Как правило, подобные испытания платные, однако встречаются и бесплатные мероприятия. Кроме того, сегодня очень популярны различного рода курсы личностного роста, курсы повышения квалификации: по бухгалтерскому учету, ландшафтному дизайну, моделированию;

◆ в-третьих, в дополнение к дистанционному обучению могут оказываться иные услуги, например, написание рефератов или консультации. При дистанционном обучении велик объем самостоятельной работы учащихся, поэтому необходимо организовать для них постоянную поддержку со стороны преподавателей. Эта поддержка заключается в предоставлении консультаций;

◆ в-четвертых, дистанционное обучение получило популярность, поскольку стоимость его гораздо ниже, чем обычных курсов.

Следует обратить внимание, что образовательные услуги являются лицензируемыми. В этой связи их могут оказывать только те компании, которые обладают соответствующей лицензией. Такие компании заключают договор оказания образовательных услуг.

Сторонами договора об оказании платных образовательных услуг являются (п. 2 Правил, утв. Постановлением Правительства РФ от 15.08.2013 № 706):

- ◆ заказчик – физическое и (или) юридическое лицо, имеющее намерение заказать либо заказывающее платные образовательные услуги для себя или иных лиц на основании договора;

- ◆ исполнитель – организация (индивидуальный предприниматель), осуществляющая образовательную деятельность и предоставляющая платные образовательные услуги.

Исполнитель обязан до заключения договора и в период его действия предоставлять заказчику достоверную информацию о себе и об оказываемых платных образовательных услугах, обеспечивающую возможность их правильного выбора (п. 9, 10 Правил).

Так, исполнитель обязан довести до сведения заказчика фирменное наименование своей организации, место ее нахождения (адрес), информацию о государственной регистрации и образовательных программах, а также сведения о лицензии на осуществление образовательной деятельности и о государственной аккредитации (п. 1 ст. 9 Закона от 07.02.1992 № 2300-1; ч. 2 ст. 55 Закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ).

Сведения, указанные в договоре об оказании платных образовательных услуг, должны соответствовать информации, размещенной на официальном сайте образовательной организации в сети Интернет на дату заключения договора (п. 4 ст. 54 Закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ).

Так, договор об оказании платных образовательных услуг заключается в простой письменной форме и должен содержать следующие сведения (п. 12 Правил):

- ◆ полное наименование и фирменное наименование (при наличии) исполнителя, Ф.И.О. индивидуального предпринимателя;

- ◆ место нахождения или место жительства исполнителя;

- ◆ наименование или Ф.И.О., телефон и место нахождения (жительства) заказчика;

- ◆ сведения о представителе (при наличии) заказчика и (или) исполнителя, в том числе документы, удостоверяющие его полномочия;

- ◆ Ф.И.О., место жительства и телефон обучающегося, если обучающийся не является заказчиком по договору;

- ◆ права, обязанности и ответственность исполнителя, заказчика и обучающегося;

- ◆ полную стоимость образовательных услуг, порядок их оплаты;

- ◆ сведения о лицензии на осуществление образовательной деятельности;

- ◆ вид, уровень и (или) направленность образовательной программы (части образовательной программы определенного уровня, вида и (или) направленности);

- ◆ форму обучения;

- ◆ сроки освоения образовательной программы (продолжительность обучения);

- ◆ вид документа (при наличии), выдаваемого после успешного освоения образовательной программы (части образовательной программы);

- ◆ порядок изменения и расторжения договора;

- ◆ другие необходимые сведения, связанные со спецификой оказываемых платных образовательных услуг². Но что делать, если у вас нет соответствующей лицензии? В этом случае можно оказывать консультационные услуги.

Алгоритм предоставления дистанционного обучения следующий:

1. Для оказания образовательных услуг необходимо получить соответствующую лицензию. В противном случае это будут либо консультационные, либо сопутствующие услуги.

² Что необходимо учесть при заключении договора об оказании платных образовательных услуг? // Электронный журнал «Азбука права». 2014.

2. Создайте собственную площадку или размещайте курсы на раскрученных площадках.

3. Создайте собственные курсы для проведения обучения. Создайте, тщательно проработайте содержание дистанционного курса. Важно обеспечить хорошее зрительное представление материала. Расставьте цели, сформируйте модули (блоки) подачи материала, проблемные задачи (вопросы), сделайте выводы из каждого модуля. Обеспечьте чередование теории с практикой. Текст составляйте так, чтобы он был изложен лаконично, понятно, структура его была логичной, расположение было адекватно зрительному восприятию.

4. Найдите свою нишу лиц, которые хотят проходить дистанционное обучение.

5. Привлекайте интересных лекторов для проведения обучения. Если вы организуете ваше личное дистанционное обучение, то оптимальное количество человек в первой группе должно быть не более десяти. Если же у вас имеется команда подготовленных специалистов, то исходите из уровня программы обучения и ваших потенциальных возможностей (кадровых, технических, организационных и др.).

Рекомендации.

1. Если вы хотите организовать образовательные курсы, то нужно обратить внимание, что осуществление образовательной деятельности требует получения лицензии (п. 40 ч. 1 ст. 12 Закона о лицензировании, ч. 1 ст. 91 Закона об образовании).

Лицензирование образовательной деятельности осуществляется по видам образования, уровням образования, по профессиям, специальностям, направлениям подготовки (для профессионального образования), подвидам дополнительного образования (ч. 1 ст. 91 Закона об образовании).

Образовательная деятельность включает в себя оказание услуг по реализации образовательных программ согласно перечню:

- 1) основные общеобразовательные программы дошкольного образования;
- 2) основные общеобразовательные программы начального общего образования;
- 3) основные общеобразовательные программы основного общего образования;
- 4) основные общеобразовательные программы среднего общего образования;
- 5) основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования – программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих;
- 6) основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена;
- 7) основные профессиональные образовательные программы высшего образования – программы бакалавриата;
- 8) основные профессиональные образовательные программы высшего образования – программы специалитета;
- 9) основные профессиональные образовательные программы высшего образования – программы магистратуры;
- 10) основные профессиональные образовательные программы высшего образования – программы подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре (адъюнктуре);
- 11) основные профессиональные образовательные программы высшего образования – программы ординатуры;
- 12) основные профессиональные образовательные программы высшего образования – программы ассистентуры-стажировки;
- 13) основные программы профессионального обучения – программы профессиональной подготовки по профессиям рабочих, должностям служащих;
- 14) основные программы профессионального обучения – программы переподготовки рабочих, служащих;

15) основные программы профессионального обучения – программы повышения квалификации рабочих, служащих;

16) дополнительные общеобразовательные программы – дополнительные общеразвивающие программы.

2. Для предоставления образовательных услуг необходимо заключить договор, в котором определить объем предоставляемых услуг.

1.5. Интернет-магазин

Под дистанционным способом продажи товара согласно п. 2 ст. 497 ГК РФ подразумевается заключение договора розничной купли-продажи без непосредственного ознакомления потребителя с товаром либо образцом товара при его заключении – всего лишь на основании ознакомления покупателя с описанием товара, который предлагает ему продавец посредством:

- ◆ каталогов, проспектов, буклетов, фотоснимков;
- ◆ средств связи (телевизионной, почтовой, радиосвязи и др.);
- ◆ иными способами.

Проще говоря, дистанционная торговля – это продажа товаров конечным потребителям (физическим лицам для их личных, семейных, домашних нужд) при помощи каталогов, почтовых рассылок (в том числе по электронной почте), телемагазинов («магазинов на диване»), интернет-магазинов и т. д.

Однако интернет-торговля имеет ряд *ограничений*. Во-первых, дистанционным способом нельзя продавать алкогольную продукцию, а также товары, свободная реализация которых запрещена или ограничена законодательством РФ (например, лекарства, наркотические и психотропные вещества, оружие, табачные изделия).

Во-вторых, продавец, использующий дистанционную схему торговли, обязан:

1) предлагать покупателю услуги по доставке товаров путем их пересылки почтовыми отправлениями или перевозки с указанием используемого способа доставки и вида транспорта;

2) сообщать покупателю о необходимости использования квалифицированных специалистов по подключению, наладке и пуску в эксплуатацию технически сложных товаров, которые по техническим требованиям не могут быть пущены в эксплуатацию без участия соответствующих специалистов;

3) до заключения договора и в момент доставки предоставлять покупателю определенный объем информации;

4) заключать договор с любым лицом, выразившим намерение приобрести товар, предложенный в его описании (поскольку такое предложение, обращенное к неопределенному кругу лиц, признается публичной офертой);

5) информировать покупателя о сроке, в течение которого действует предложение о продаже товара дистанционным способом;

6) обеспечивать конфиденциальность персональных данных о покупателе в соответствии с законодательством РФ в области персональных данных;

7) передать товар покупателю в порядке и сроки, которые установлены в договоре. Если договор заключен с условием о доставке товара покупателю, доставить товар в место, указанное покупателем в установленный срок, а если место доставки товара покупателем не указано – в место его жительства (если используются услуги третьих лиц (сторонних перевозчиков), об этом тоже необходимо проинформировать покупателя).

В-третьих, продавец не вправе без согласия покупателя выполнять дополнительные работы (оказывать услуги) за плату. А покупатель, соответственно, вправе отказаться от оплаты таких работ (услуг), а если они оплачены, то потребовать от продавца возврата уплаченной суммы.

В-четвертых, важно грамотно оформить бланки заказа. В передаваемом продавцу сообщении покупателя о намерении приобрести товар должны обязательно быть указаны:

◆ полное фирменное наименование (наименование) и адрес (место нахождения) продавца;

- ◆ фамилия, имя, отчество покупателя или указанного им лица (получателя), адрес, по которому следует доставить товар;
- ◆ наименование товара, артикул, марка, разновидность, количество предметов, входящих в комплект приобретаемого товара, цена товара;
- ◆ вид услуги (при предоставлении), время ее исполнения и стоимость;
- ◆ обязательства покупателя³.

Плюсами интернет-магазинов являются следующие:

1. В интернет-магазине выложен каталог товаров и используется корзина заказов, можно вносить новые товары, хиты продаж, указывать скидки. Интернет-магазин позволяет создать новую площадку для продаж.

2. В интернет-магазинах могут продаваться как товары российского производства, так и товары иностранных производителей.

3. Сегодня очень много людей из-за недостатка времени приобретают товары в интернет-магазинах, которые позволяют сэкономить время.

4. В Интернете цены на товары ниже, чем в обычных магазинах, поскольку интернет-магазинам не нужны большие выставочные площади.

Согласно ч. 2 ст. 494 ГК РФ выставление в месте продажи товаров, демонстрация их образцов или предоставление сведений о продаваемых товарах (описаний, каталогов, фотографий товаров и т. п.) в месте их продажи признаются публичной офертой независимо от того, указаны ли цена и другие существенные условия договора розничной купли-продажи. Также важно указать цену на товары в интернет-магазине.

Для продажи товаров через интернет-магазин можно использовать несколько алгоритмов.

На практике возможны два варианта продвижения через интернет-магазин.

Первый вариант – заключение договора с давно раскрученным известным магазином на продвижение товаров и услуг.

В качестве примера можно привести интернет-магазин «Озон».

Плюсом такой продажи товаров является возможность продажи товаров через уже раскрученный ресурс. Однако данный вариант имеет и свои *минусы*.

Он не очень эффективен, поскольку не все интернет-магазины готовы работать с вашим товаром, продвигать его, а во-вторых, выручка будет тоже минимальна, придется предоставлять скидки. В части посреднических услуг продвинуть товар в широко раскрученном интернет-магазине вряд ли удастся.

Второй вариант – создание собственного интернет-магазина в Интернете.

Создавая собственный интернет-магазин, важно не только разместить как можно больше товаров, которые бы можно было найти по поиску, необходимо создать такой интернет-магазин, из которого покупатель бы не ушел. Быстрая навигация, легкий поиск и многие-многие факторы должны быть специально предусмотрены именно ради этого.

Интернет-магазин можно рекламировать на поисковых сайтах.

Стратегия продвижения интернет-магазина строится в том числе и на продвижении с помощью регистрации в поисковых каталогах, специализированных сервисах, продвижении в социальных сетях, на форумах и других ресурсах. Интернет-магазин обладает множеством особенностей и серьезно отличается от информационных ресурсов сети. Дизайн, функциональные элементы и контент интернет-магазинов ориентированы на его основную цель – продажу товаров. В своей структуре они помимо традиционного информационного блока, как правило, содержат каталоги товаров, разнообразные элементы дизайна, интерактивные

³ Шихоедова Н.Н. Продажа товаров дистанционным способом // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2012. – № 12. – С. 9–24.

формы для работы с клиентами и оформления заказов, онлайн-сервисы для консультационной работы.

Кроме того, важно, чтобы товар или услугу было легко получить и заплатить за нее. В этой связи рекомендуется размещать несколько вариантов оплаты:

- ◆ оплата через банк;
- ◆ оплата наложенным платежом на почте;
- ◆ оплата через платежные интернет-системы;
- ◆ оплата наличными при получении товара.

Среди вариантов доставки могут быть:

- ◆ доставка по почте;
- ◆ курьерская доставка;
- ◆ самовывоз и т. д.

Все это вместе взятое позволяет максимально привлечь клиентов и получить соответствующую прибыль. Одним из важнейших методов продвижения является уникальный контент. Не спешите слепо копировать описания товаров и статьи с других ресурсов. Такие описания не будут способствовать продвижению товара, поэтому рекомендуется создать свое описание на каждый товар.

Для развития контента многие компании пользуются платными услугами копирайтеров.

При отборе товара для продажи через интернет-магазин важно учитывать, насколько полно потенциальные покупатели осведомлены о предлагаемом в интернет-магазине товаре.

◆ Если товар недорогой и хорошо известен потенциальному покупателю, то описание товара и его характеристик может быть компактно. Достаточно разместить одну фотографию товара.

◆ Если товар дорогой, но хорошо известен потенциальному покупателю, то его описание должно быть подробным. Желательно разместить несколько фотографий товара.

◆ Если товар дорогой и плохо знаком потенциальному покупателю, то его описание должно быть максимально подробным. Желательно разместить много фотографий товара. Дополнительно нужны и статьи о товаре.

Чем дороже товар, продаваемый через интернет-магазин, тем выше должно быть качество интернет-магазина, а чем выше качество, тем больше требуется затрат на создание соответствующего контента.

При отборе товара, продаваемого через интернет-магазин, важно постоянно учитывать стоимость накладных расходов, связанных с разработкой интернет-магазина, его поддержкой и раскруткой. Ведь без учета накладных расходов товар будет продаваться либо с убытком, либо по слишком высокой цене.

При организации интернет-магазина экономически целесообразно применять метод пробных продаж.

Смысл его заключается в том, что часть товара, продаваемого через интернет-магазин, предлагается исключительно для изучения реакции рынка, т. е. для изучения потребительского спроса, когда самого товара в наличии нет.

В этом случае даже если спрос на определенные позиции товара отсутствует, т. е. если при методе пробных продаж выяснилось, что товар не пользуется спросом, в большинстве случаев это не означает, что владелец интернет-магазина понес убытки. Но если товара нет, то и затрат на его приобретение не возникает.

Не следует забывать, что помимо продвижения сайтов магазина по ключевым запросам существует масса других методов раскрутки электронного магазина. Это контекстная реклама, которая, конечно, является достаточно дорогим удовольствием, учитывая масштабы конкуренции, однако обладает неплохой эффективностью, особенно на первых

этапах раскрутки электронного магазина, когда важно быстро привлечь большое количество целевых посетителей.

Рекомендации.

1. Активно используйте продвижение товаров через Интернет.
2. Рассчитайте затраты на продвижение сайта интернет-магазина или порядок работы через сторонние интернет-магазины.

1.6. Предоставление скидочных программ

В последнее время широко распространены различного рода скидочные программы. Многие заинтересованы в получении скидок, например при посещении парикмахерской, походе в ресторан или приобретении товаров. Сегодня множество сайтов предлагают приобрести купон в обмен на скидку в том или ином заведении. Расчет простой: покупатель доволен, поскольку получил товар или услугу со скидкой, а владелец сайта, предоставляющего скидки, – доход.

Это сертификаты, которые высылаются в электронном виде и потом могут быть распечатаны на любом принтере. Скидочные купоны имеют свои уникальные номера, которые будут известны покупателям купонов и предприятию, предоставляющему услугу. На купонах указываются адрес заведения, наименование услуги и время проведения акции.

Иногда купон представляет собой просто код, который высылается покупателю в виде sms-сообщения или по почте. Тогда на месте, где оказывается услуга, называется код и получается услуга.

Обычно используются две разновидности купонов на скидку: купон на скидку и купон на услугу со скидкой. Купоны на скидку дают право на скидку в определенной организации, которая проводит акцию. После использования купоны на скидку теряют свою силу. Купоны на услуги со скидкой дают возможность получить услуги бесплатно на месте оказания услуги. После получения услуг купоны на услуги со скидкой теряют свою силу.

Второй вариант – изготовление и продажа дисконтных карт. Компания, предоставляющая услуги или продающая товары, заинтересована в получении прибыли, чтобы клиент не ушел к конкуренту. С этой целью и используются дисконтные карты.

Что дает такая карта?

Владелец дисконтной карты имеет право передавать ее третьим лицам и получать скидки.

При утере (порче) дисконтной карты по заявлению клиента выдается новая, утерянная карта аннулируется. В базу данных заносится номер новой дисконтной карты. История покупок по утерянной карте сохраняется и переходит на новую карту.

В периоды действия специальных программ, акций и иных маркетинговых программ, предполагающих предоставление скидок на отдельные виды товаров или работ, владелец дисконтной карты вправе сделать выбор между скидкой по дисконтной карте и скидкой, предоставляемой компанией во время маркетинговых мероприятий.

Существует еще один вид скидок. Собрав определенное количество купонов, покупатель может при следующей покупке предъявить их и получить скидку или какой-нибудь товар бесплатно. На первый взгляд, это невыгодно, но продавец достигает намеченной цели – покупатель приобретает товар именно в данной торговой организации.

Также некоторые компании предоставляют возможность аукциона или покупки любого товара по фиксированной цене, например за 100 рублей.

Плюсами скидочных программ являются следующие:

1. Подобные программы выгодны как продавцам, так и покупателям, поскольку продавец заинтересован продать товар или услугу, а покупатель – приобрести по более привлекательной цене.
2. Владелец скидочного сайта не несет ответственности за третьих лиц.
3. Реклама распространяется очень просто – путем интернет-рассылок.

Организовать такой бизнес можно, либо основав свой собственный скидочный сайт, либо воспользовавшись уже работающими скидочными сайтами, заключив с ними договор оказания услуг или предоставления франшизы.

Сама же купля-продажа купона на скидку будет являться обычным договором купли-продажи. В соответствии со ст. 492 Гражданского кодекса РФ по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. В связи с этим в целях применения гл. 26.3 Налогового кодекса РФ к розничной торговле относится предпринимательская деятельность, связанная с торговлей товарами как за наличный, так и за безналичный расчет по договорам розничной купли-продажи, независимо от того, какой категории покупателей (физическим или юридическим лицам) реализуются эти товары.

В договоре (оферте) укажите:

- ◆ предмет договора, то есть продаваемый по скидке товар, его описание;
- ◆ стоимость купона, скидки или дисконтной карты.

Для организации подобного бизнеса необходимо:

1. Создать собственный скидочный сайт или заключить договор с уже действующей скидочной программой.
2. Найти компании, готовые предоставить скидки покупателям.
3. Разместить рекламу, например, это может быть мейл-рассылка.
4. Организовать доступность оказания услуги. Покупатель должен легко получить скидку, воспользовавшись возможностью оплаты по Интернету, *sms* или иным способом, и свободно воспользоваться скидочным купоном, например, просто распечатав его на принтере. Если компания предоставляет дисконтные карты, то доставка тоже должна быть достаточно простой: по почте или курьером.

Рекомендации.

1. Скидочные программы должны быть очень понятны и просты. Если лицо уплачивает денежные средства, но не получает скидки, то оно может обратиться не к данному сайту, а пойти к конкурентам.
2. Необходимо тщательно проверять поставщиков товаров и услуг.

1.7. Юридическое представительство

Дистанционные юридические услуги могут быть различных видов.

Во-первых, это может быть представительство за рубежом. Например, вы живете за рубежом и можете оказывать юридические услуги для юридических лиц, находящихся в России. К таким услугам могут относиться:

- ◆ регистрация юридических лиц;
- ◆ подготовка учредительных документов и локальных актов;
- ◆ представительство в налоговых органах;
- ◆ ведение бухгалтерского учета.

Во-вторых, различного рода дистанционное юридическое обслуживание.

Рассмотрим некоторые направления юридической работы.

1. Документационная работа:

- ◆ регистрация фирм (ООО, ЗАО, ИП и др.);
- ◆ перерегистрация ООО в соответствии с ФЗ № 312;
- ◆ внесение изменений в учредительные документы и в ЕГРЮЛ (смена юридического адреса, генерального директора, изменение видов деятельности, наименования и др.);
- ◆ регистрация выпуска акций в ФСФР (ФКЦБ);
- ◆ ликвидация предприятий, альтернативная ликвидация (путем смены участника и генерального директора);
- ◆ получение кодов статистики и постановка на учет в фондах (ФСС, МГФОМС, ПФР), получение медицинских полисов;
- ◆ бухгалтерское обслуживание и ведение кадровой деятельности на предприятии;
- ◆ предоставление помещений в аренду;
- ◆ регистрация сделок с недвижимостью, оформление недвижимости в Управлении Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии;
- ◆ юридическое сопровождение сделок, сбор необходимых документов;
- ◆ составление договоров купли-продажи, дарения, определения долей и др.;
- ◆ оформление наследства (сбор документов, регистрация и получение свидетельств);
- ◆ приватизация жилья;
- ◆ подготовка документов для вступления в СРО (Саморегулирующая организация) и получение свидетельства на строительство и проектирование (сертификат *ISO*, полисы и др.);
- ◆ получение документов (выписки из ЕГРЮЛ, ЕГРИП, ЕГРП, справки, документы ТБТИ и др.);
- ◆ восстановление документов;
- ◆ помощь в получении разрешений на работу и оформлении временной регистрации иностранным гражданам;
- ◆ помощь в регистрации граждан РФ по месту пребывания и месту жительства;
- ◆ помощь в кредитовании⁴.

2. Непосредственно юридические услуги:

- ◆ представительство в арбитражном суде;
- ◆ представительство в суде общей юрисдикции по гражданским делам;
- ◆ абонентское юридическое обслуживание;
- ◆ возврат долгов. Взыскание задолженности. Коллекторские услуги;
- ◆ инвестиции в недвижимость;

⁴ <http://www.vertical-21.ru/>

- ◆ минимизация налогообложения недвижимости с использованием ЗПИФН;
- ◆ организация и проведение тендеров, конкурсов, аукционов;
- ◆ юридическое сопровождение участия в тендерах (конкурсах, аукционах);
- ◆ юридическое сопровождение сделок с недвижимостью;
- ◆ государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- ◆ юридическое сопровождение строительства;
- ◆ антимонопольное законодательство;
- ◆ банкротство;
- ◆ слияния и поглощения юридических лиц;
- ◆ онлайн юридическая консультация;
- ◆ гражданство РФ. Вид на жительство. Разрешение на временное проживание⁵.

3. Услуги для бизнеса:

- ◆ защита при проверках МВД;
- ◆ защита при проверках ФНС;
- ◆ оспаривание решений налоговых органов в арбитражных судах;
- ◆ гражданско-правовые споры о неисполнении договорных обязательств;
- ◆ комплексная защита бизнеса;
- ◆ юридическое сопровождение банкротства;
- ◆ PR-сопровождение юридических процессов;
- ◆ семинары «Защита бизнеса»;
- ◆ срочный выезд адвоката;
- ◆ бухгалтерские услуги и аудит⁶.

4. Прочие услуги:

- ◆ общая практика;
- ◆ банки и финансы;
- ◆ взыскание долгов;
- ◆ возмещение личного ущерба;
- ◆ страхование;
- ◆ корпоративное и торговое право;
- ◆ интеллектуальная собственность;
- ◆ недвижимость;
- ◆ защита авторских прав и патентов;
- ◆ слияния и приобретения для целей налогообложения⁷. К преимуществам юридиче-

ских услуг онлайн можно

отнести следующие:

- ◆ во-первых, и компания, и клиент не тратят время на встречу с юристом;
- ◆ во-вторых, пользование услугами юридического аутсорсинга дает предприятию экономии денежных средств на административных расходах, расходах на офис (оборудование рабочих мест) и уплате налогов с заработной платы сотрудников;
- ◆ в-третьих, дистанционные юридические услуги позволяют сэкономить средства, поскольку они дешевле, чем привлечение юристов из топовых юридических компаний.

В настоящее время руководителям предприятий постоянно приходится решать вопросы, связанные с трудовой, налоговой, гражданской, административной и другими отраслями права. Все эти вопросы ложатся на плечи штатного юриста, следует понимать, что даже самый опытный штатный юрист обычно не может быть высоким профессионалом

⁵ <http://primelegal.ru/>

⁶ <http://www.nalogovik.ru/>

⁷ <http://www.active-company.ru/uslugi-zarubeg.htm>

сразу во всех областях права. Если же речь идет о целом отделе, который может обеспечить надежную защиту интересов работодателя и оперативно справиться с разнообразным потоком правовых вопросов, то затраты на его содержание возрастут в несколько раз по сравнению с затратами на юридический аутсорсинг.

Оказание таких услуг осуществляется на основании договора оказания юридических услуг. Договоры оказания юридических услуг относятся к группе договоров, направленных на выполнение работ (оказание услуг). Оказание юридических услуг также направлено на выполнение работы с целью достижения определенного экономического результата⁸.

Для согласования условия о предмете в договоре необходимо указать, какие именно действия (деятельность) должен совершить исполнитель. Для этого стороны должны определить:

- ◆ перечень (вид) услуг;
- ◆ объем услуг;
- ◆ место оказания услуг (при необходимости);
- ◆ объекты, на которые направлено оказание услуг (при необходимости).

Организовать юридический бизнес онлайн можно следующим образом:

- ◆ организуйте дистанционную площадку, на которую могли бы обращаться клиенты за юридическими услугами;
- ◆ разрекламируйте такую площадку;
- ◆ оказывайте услуги в онлайн-порядке.

Рекомендации.

1. При оказании юридических услуг очень важной составляющей является качество услуг.

2. Основными преимуществами дистанционного юридического обслуживания перед юридической (адвокатской) фирмой являются универсальность и оперативность. Поэтому если услуги будут оказаны неоперативно, то в следующий раз клиенты не будут обращаться.

⁸ Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России: монография. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма; Инфра-М, 2013.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.