

От автора

Вы на самом старте и боитесь сделать неправильный шаг? Вы устали находиться в состоянии ожидания «приветов» от контролирующих органов, работать «на авось» и подсматривать за тем, как оформлен бизнес у ваших конкурентов? Или, может быть, вы юрист, который уже работает с клиентами из динамично развивающейся сферы экономики, и вам не хватает знаний в этой области? Да, вы прочитали кучу нормативно-правовых актов и убедились, что в них нет понятий «таргетированная реклама», «воронка продаж», «SMM-продвижение», «копирайтинг» и множества других, — и, несмотря на это, люди заключают договоры в этой не до конца законодательно урегулированной сфере! Как тогда работать?

Ответы на свои вопросы вы найдете в книге, которую держите в руках. Она полезна будущим, начинающим и действующим онлайн-предпринимателям, инфоюристам и тем специалистам, которые планируют заниматься юридическим сопровождением онлайн-проектов. Здесь собраны знания и практические рекомендации по самым разным вопросам: от выбора организационно-правовой формы бизнеса и системы налогообложения до претензионной работы, защиты авторского права и деловой репутации в Сети; от описания инфоюриста и онлайн-бизнеса до деталей оформления отношений в команде онлайн-проекта и формулировок договоров; от правильного размещения документов на сайте и законной рекламы до проведения аудита онлайн-проекта и лицензирования образовательной деятельности... И все это со схемами, примерами из личной юридической практики,

советами и рекомендациями. В общем, максимум пошаговых алгоритмов, собранных автором книги в течение многолетней юридической работы. Для полного погружения в тему мы даже решили познакомить читателей с основными терминами онлайн-бизнеса (они в конце книги, в словаре).

Идея написать эту книгу логично возникла в процессе проживания тысяч часов, затраченных на консультации, семинары, вебинары с ответами на актуальные вопросы юридического сопровождения онлайн-школ и интернет-проектов. Десятки статей, размещенных мной в интернете и описывающих важные правовые нюансы оформления интернет-проектов, не уменьшили поток вопросов, на которые я отвечаю ежедневно. Очень надеюсь, что эта книга поможет прежде всего мне самой обрести хоть немного свободного времени... А если серьезно, то я собрала здесь знания и опыт, которые, уверена, помогут сотням тысяч людей, занимающихся онлайн-бизнесом, осуществляющих его юридическое сопровождение или только планирующих сделать первые шаги в мир безграничных возможностей онлайн.

Трудность в написании этой книги была лишь одна: как объединить знания, которые нужны и новичкам в онлайн-бизнесе, и опытным игрокам рынка? Долгие дискуссии на эту тему завершились тем, что было решено давать материал по максимуму. Просто корифеи прочтут книгу (а может, только некоторые части) лишь раз, а новички будут стартовать с полученной практической информацией, а затем возвращаться к прочитанным страницам снова и снова. И я буду безгранично счастлива, если эта книга станет для вас настольным руководством на пути к вершинам онлайн-бизнеса.

Эта книга для тех, кому важно разобраться в правовых тонкостях юридического оформления интернет-проектов, стартапов, онлайн-школ.

И еще. Если у вас останутся вопросы или появится пожелание автору, вы всегда можете связаться со мной

в соцсетях: <https://vk.com/zakonfedoruk>, <https://www.instagram.com/zakonfedoruk/>

и группе: <https://vk.com/lawforonline>.

Вместе мы найдем решение!

1.

Кто такой инфюрист и что он может сделать для онлайн-проекта?

Специализация — классно! Но только тогда, когда это приносит деньги. Хорошие деньги обычно платят узкому специалисту — профессионалу своего дела. И зачастую до момента, когда профессионализм начнет приносить ощутимый доход, проходит немало времени... Сопровождение онлайн-бизнеса — одно из самых востребованных и прибыльных направлений в профессии юриста. И это как раз то исключение из правил, когда узкая специализация «окупается» гораздо раньше, чем, например, патентное право или корпоративные споры.

Одно лишь обманчиво: инфюрист только с виду кажется узким специалистом. На самом деле он должен обладать знаниями сразу из нескольких сфер права. Это огромный массив гражданского права (от регистрации/прекращения деятельности ИП, учреждения/ликвидации юрлиц и договорных отношений — до авторского и патентного права), информационное право, корпоративное, административное, трудовое, а также процессуальные отрасли, к которым, как и большинство юристов, обращается реже, но ориентироваться в них нужно. И эта книга написана для того, чтобы вы могли чувствовать себя уверенно в онлайн-пространстве с первых дней. Но развиваться и совершенство-

ваться в каждой из отраслей вам придется самостоятельно. Вместе с тем я настойчиво отговариваю вас от углубления в слишком узкие специализации.

К примеру, у меня есть надежный патентный поверенный — тот самый, со статусом патентного поверенного, который подтвержден после прохождения обязательной аттестации в Роспатенте и зарегистрирован в реестре этого ведомства. И именно к нему я направляю своих клиентов, которым нужно зарегистрировать средство индивидуализации или защитить его в суде. Я глубоко убеждена, что инфоюрист должен знать общие положения о патентном праве, процедуру регистрации, сроки, в течение которых действует свидетельство о регистрации товарного знака. Однако патентоведом становиться совершенно не обязательно. Это месяцы (а может, и годы) подготовки, экзамен и внесение в реестр. И это может быть следующим направлением специализации, следующим шагом в карьере инфоюриста. Но сейчас важно адаптироваться под изменения в экономике и делать то, что наиболее востребовано на рынке. И, как вы поняли, юридическое сопровождение онлайн-бизнеса — как раз то, о чем идет речь.

Право всегда запаздывает, всегда поспешает за другими сферами жизни. Оно консервативно — до такой степени, что отношениям в экономике нужно просуществовать несколько лет, прежде чем право примет их и внедрит регулятивные механизмы. До этого успеют уже сложиться обычаи делового оборота, и законодателю ничего другого не останется, кроме как закрепить в нормативных правовых актах регулирование отношений исходя из принципа «как есть». И одна из сложностей в профессии юриста для онлайн-бизнеса заключается в том, что имеющимися средствами правового регулирования нужно урегулировать то, чему пока не нашлось места в законодательной системе. В законе нет понятий «таргетированная реклама», «SMM-продвижение», «маркетинговый лонч», «лид-магнит», «трипвайер», «упаковка аккаунта», «А/В-тест» и многих других, которыми пользуются в сфере онлайн-бизнеса. Государству интересны те сферы, которые близки к науке и цифровой экономике. Выходит, что онлайн-предприниматели одновременно существуют в двух мирах — классической экономике и цифровой, но при этом ни в одной, ни в другой нет четкого регулирования бизнеса в сфере онлайн. И больше всего не урегулирован именно

сектор, в котором обращаются инфопродукты: оказываются услуги по предоставлению доступа к информации и сопутствующие услуги.

25 ноября 2019 года в Госдуме РФ состоялось совещание рабочей группы по повышению цифровой грамотности населения. Проходило оно довольно тихо, даже не в основном здании, и главные федеральные каналы этот вопрос не освещали. Но разговоры и обсуждения в онлайн-среде не стихают и по сей день. Собственно говоря, даже спустя 4 месяца после этого совещания ничего особенного не произошло. Разве что в апреле 2020-го (в связи с интересной ситуацией в стране) открылось больше онлайн-школ, чем за весь 2019 год! Официальных данных о том, что разработан законопроект (который, как известно, проходит долгий путь, прежде чем стать законом), нет. Договорились, что сформируют его в январе 2020-го, и до сих пор думают, как улучшить положение в *EdTech*-сфере. Потому что на совещании были расстроенные (и даже обманутые) потребители услуг в сфере онлайн-обучения, которые высказали свое недовольство от курсов по зарабатыванию баснословных денег и построению гармоничных отношений с достойным мужчиной.

Да, недобросовестных «гуру» онлайн-обучения полно. Для них даже термин придумали — «инфоцыгане». Но ведь и качественный контент есть! И еще нельзя забывать, что существуют недобросовестные потребители, которые требуют возврата после того, как все просмотрели-прослушали-получили. О них почему-то на совещании не упомянули. Хотя бизнес от таких вот «знатоков своих прав» страдает как в онлайн, так и в офлайне.

На том самом совещании были высказаны два полярных мнения:

1) ввести в законодательство понятие «интернет-образование», сделать его лицензируемым видом деятельности и установить размер штрафов за преподавание без лицензии до 100 тыс. руб. и более (предложение адвоката Дмитрия Зацаринского)¹;

2) создать ассоциацию бизнес-тренеров России, которая урегулирует ситуацию с помощью определенных рекомендаций (автор идеи — основатель бизнес-клуба *Biztus* Чермен Дзотов)².

Понятно, что вопрос острый. И что, введя жесткие ограничения, государство может потерять экономически выгодных предпринима-

¹ <https://www.kommersant.ru/doc/4171490>

² Там же.

телей. У большинства онлайн-школ есть онлайн-кассы, и налоги они платят исправно. Вообще, любой предприниматель — прежде всего источник доходов для государства. Поэтому повсеместно вводятся новые меры поддержки малого и среднего бизнеса, учреждаются специальные фонды, открываются новые организации для консультаций и обучения потенциальных предпринимателей. Уверена, власть и бизнес всегда смогут договориться. А пока этого не случилось (да, собственно, и неизвестно, когда это произойдет), инфоюристу придется умело лавировать между имеющимися правовыми средствами регулирования отношений в сфере онлайн-бизнеса. На все юридические вопросы по защите в онлайн-бизнесе — как предпринимателей, так и потребителей — у инфоюриста должны быть ответы!

Я встречала множество названий специалистов, которые занимаются юридическим сопровождением онлайн-бизнеса: онлайн-юрист, IT-юрист, интернет-юрист, юрист для инфобизнеса, медиаюрист, web-юрист, ib-юрист (интернет-бизнес юрист), юрист для онлайн-предпринимателей, *digital lawyer* (цифровой юрист), кибер-юрист... Все вроде бы занимаются одним и тем же, и тем не менее есть в их деятельности особенности. Специалисты Московской школы управления «Сколково» и Агентства стратегических инициатив провели исследования развития юриспруденции и выяснили, что «к 2030 году в сфере юриспруденции перспективными окажутся новые профессии, такие как сетевой юрист, виртуальный адвокат, киберследователь и медиаполицейский»¹. В Атласе новых профессий тоже есть профессия «сетевой юрист», которая, как было заявлено, «появится к 2020 году»². Как сказано в Атласе, «сетевой юрист — это специалист, который разрабатывает законодательство для виртуального мира и сетей. Также он разрабатывает системы правовой защиты человека и собственности в интернете, включая виртуальную собственность. Для сетевого юриста важно уметь работать с запросами потребителя, свободно владеть английским и любым другим языком, понимать специфику работы в различных отраслях стран-партнеров».

То же самое описание — на сайте одного из образовательных порталов³, где мы читаем: «юрист, разрабатывающий законодательство

¹ <http://loyer.com.ua/ru/yurisprudentsiya-budushhego-4-perspektivnyh-yuridicheskie-professii/>

² Атлас новых профессий: <http://atlas100.ru/catalog/it-sektor/setevoy-yurist/>

³ <https://newtonew.com/ege/specialities/net-lawyer>

для виртуального мира и сетей, а также разбирающийся в вопросах защиты виртуальной собственности. Средняя зарплата: 80 000 р. Ключевые навыки: системное мышление; мультиязычность и мультикультурность; клиентоориентированность». В Атласе новых профессий также указано, что сетевой юрист — это «специалист, занимающийся формированием нормативно-правового взаимодействия в Сети (в том числе в виртуальных мирах), разрабатывающий системы правовой защиты человека и собственности в интернете (включая виртуальную собственность)»¹. При этом, к примеру, юрисконсульт и нотариус в Атласе названы «профессиями-пенсионерами».

Дальше в Атласе: «Виртуальный адвокат управляет инвестициями компании в новые проекты (стартапы), которые, в свою очередь, создаются для развития какой-то продуктовой линии компании. Он не только руководит инвестициями, но и сопровождает развитие этих стартапов от идеи до производства. Виртуальному адвокату необходимо знать нормы законодательства, а также специфику работы своей страны и той, в которой он ведет дело. Соответственно, он должен свободно владеть английским языком или языком той страны, с которой он сотрудничает. Профессионализм виртуального адвоката определяется умением работать с отдельными людьми, группами и коллективами, а также умением работать с запросами потребителя»².

Но почему я говорю именно об инфоюристах? Что за личный (профессиональный) бунт и мини-революция в юриспруденции? Все на самом деле очень просто. Если есть инфобизнес (онлайн-бизнес, который занимается продажей инфопродуктов, доступа к информации), то есть и инфоэкономика и инфоправо. При этом профессия инфоюриста, как уже сказано выше, существует не только в сфере информационного права в привычном его понимании. Такой юрист помогает создавать безопасные и юридически защищенные интернет-проекты (прежде всего в сфере *EdTech*) и урегулировать отношения, связанные с оказанием услуг в данной сфере. Да, нужно многое знать, да, инфоюрист может работать и в других отраслях, но онлайн-бизнес и его стремительно развивающаяся на сегодняшний день сфера *EdTech* — это основное направление.

¹ <http://atlas100.ru/catalog/it-sektor/setevoy-yurist/>

² Там же.

2. Онлайн-бизнес

Бизнес в интернете — самый молодой из всех видов предпринимательства. В нашей стране он развивается с 90-х годов XX века. И сегодня сформировано его четкое определение. Онлайн-бизнес — это «деятельность, направленная на получение дохода посредством интернет-технологий»¹. Конечно, нужно добавить, что деятельность эта самостоятельная и осуществляемая на свой риск. Предпринимательство в чистом виде, которое реализуется в Сети. Причем через интернет можно продавать не только товары, но и услуги. И с каждым годом объем онлайн-рынка растет. «Как показывает статистика, именно 2018 год стал переломным для онлайн-предпринимателей по объему полученного ими дохода. Люди стали открывать гораздо чаще свои бизнес-проекты в онлайн-пространстве, нежели в офлайне, — это неудивительно, ведь перед вами аудитория в 150 миллионов человек + СНГ»².

Онлайн-бизнес можно разделить на два больших направления: связанное с физическим миром и не связанное. В первом случае в онлайн происходит лишь часть сделки, которая завершится в реаль-

¹ Онлайн-бизнес: виды и инструменты: https://mir-fin.ru/online_business.html

² Бизнес в интернете и 17 лучших идей для 100% результата: <https://narabotu-online.ru/biznes-v-internete-idei/>

ности и будет иметь осязаемый результат (к примеру, заказ товара и его последующая доставка). Сюда можно отнести также *IT*-решения, которые получают практическое применение (различные технологии, программный софт, мобильные приложения, конструирование и дизайн сайтов и многое другое), хотя их сложно отнести к объектам материального мира. А вот оказание различных услуг, особенно тех, при исполнении которых открывается доступ к объектам интеллектуальной собственности, имеет неовещественный результат труда: онлайн-обучение, консультационные услуги, *SMM*, таргетинг и многие другие услуги, за которые потребители готовы платить деньги, причем немалые.

Эта книга в меньшей степени посвящена товарному онлайн-бизнесу, потому что с ним все достаточно ясно и просто: договор купли-продажи товаров дистанционным способом давно урегулирован нормами Гражданского кодекса РФ, Закона РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» и ведомственными актами. Гораздо больше вопросов возникает при юридическом сопровождении бизнеса, оказывающего услуги на возмездной основе. Кто-то называет это инфобизнесом, подразумевая под ним продажу информации: всевозможные курсы, тренинги, программы обучения, марафоны и онлайн-школы заполнили Сеть. Меня всякий раз терзает ощущение, что коучей и тренеров в онлайн сегодня в разы больше, чем учителей в школах. Тем не менее люди готовы платить специалистам за передачу ими своих знаний и формирование полезных навыков по итогу освоения той или иной программы.

Юридическое сопровождение онлайн-проектов будет различаться в зависимости от их субъектного состава: если продажи осуществляет непосредственно сам коуч/тренер/преподаватель — задача построения надежной правовой защиты чуть легче, потому что меньше внутренней договорной работы и урегулирования вопросов, связанных с авторскими правами. Последний момент касается больше как раз второго варианта — когда лицо, обладающее специальными познаниями (за которые люди готовы платить деньги), сотрудничает с другим человеком, готовым взять на себя функции продвижения в Сети. Сегодня таких людей называют экспертами (отвечают за контентную часть продукта) и продюсерами (упаковывают и выводят продукт в свет).

Содержание

От автора	3
1. Кто такой инфоюрист и что он может сделать для онлайн-проекта?	5
2. Онлайн-бизнес	16
Что такое инфобизнес?	19
3. Что нужно знать для юридического сопровождения онлайн-проекта	21
Воронка продаж.	23
4. Схемы юридического сопровождения в онлайн-бизнесе	28
5. Продюсеры. Эксперты. Инвесторы	32
5.1. Как юридически закрепить отношения между продюсером и экспертом?	32
5.2. Партнерство с иностранным элементом	34
5.3. Пять вопросов про авторские права для составления договора	38
5.4. Юридически-психологические тонкости партнерских договоров	39
5.5. Чего нет в шаблонах договоров?	42
5.6. Положение о неконкуренции в договоре «Продюсер vs Эксперт»	44
5.7. 6 самых распространенных ошибок в договоре продюсера и эксперта	46
5.8. «Менторская гостиная», или Интуиция подсказывает...	47
5.9. Особенности юридического оформления онлайн-проектов с привлеченными инвестициями.	50
6. Бизнес-старт в онлайнe.	
Выбор организационно-правовой формы	59
6.1. Почему важно оформиться?	59
6.2. Самозанятые	63
6.3. Что мы знаем об ИП?	65

6.4. Общество с ограниченной ответственностью	69
6.5. Стартап с полного нуля	71
7. Выбор системы налогообложения	73
7.1. Налоговые каникулы	76
7.2. Налоги для нерезидентов	78
8. Команда: оформление отношений в проекте	80
8.1. Какие договоры экономически выгодно заключать с контрагентами?	81
8.2. Что нужно учесть при подготовке договоров?	83
8.3. Юридическая сила электронной переписки.	87
8.4. Аналоги собственноручной подписи.	91
9. Документы для сайта	92
9.1. Прочная основа	93
9.2. Необходимый минимум документов для сайта	94
9.3. Правовое сердце онлайн-проекта	96
9.4. Обработка персональных данных пользователей сайта	104
9.5. Как правильно размещать документы на сайте	115
10. Правильная реклама	119
10.1. Что именно признается рекламой?	119
10.2. Особенности рекламы	120
10.3. Что грозит за нарушение ФЗ «О рекламе»?	121
10.4. Как рекламировать правильно?	122
10.5. Лайфхаки от рекламщиков, которые помогут похвалить себя и при этом действовать в рамках закона.	122
10.6. Согласие на получение рекламной рассылки	125
11. Правовой аудит онлайн-проекта	129
11.1. Наиболее частые ошибки	131
11.2. Рекомендации по проведению аудита онлайн-проекта.	133
12. Взаимодействие с клиентами. Возвраты	135
Схема работы с претензией клиента	141
13. Защита интеллектуальной собственности	142
13.1. Объекты авторских прав	142
13.2. Виды авторских прав.	145
13.3. Передача авторских прав в онлайн-бизнесе.	147
13.4. Как защитить авторские права?	151
13.5. Как доказать собственное авторство?	155

13.6. Что признается судами в качестве доказательств авторства?	156
13.7. Ответственность за нарушение авторских прав	157
13.8. Три мифа о защите авторского права	158
13.9. Средства индивидуализации.	160
13.10. Как защитить домен.	161
13.11. Авторское право на фотографии	163
13.12. Клевета в Сети	170
14. О лицензировании образовательной деятельности	172
Заключение.	178
Словарь инфюриста	180