**Выйти из тени: почему шить одежду или**

**учить английскому выгоднее легально.**

 Что следует знать и делать если вы оказываете услуги (репетиторские, правовые, консультационные) или выполняете работы (например, делаете ремонт или шьете одежду). Правила составления договора от юриста.

 Итак, первое: оказывать услуги или выполнять работы *без регистрации ИП или юрлица можно*, но только в том случае, если это обычная возмездная сделка и она не имеет признаков предпринимательской деятельности.То есть можно разок сшить платье или разместить рекламу без оформления ИП или юридического лица, но если такая деятельность становится постоянной — это уже предпринимательство.

 Важно понимать разницу между договором на оказание услуг и договором на выполнение работ. Межу ними много общего, но есть и различия, самое главное из которых это то, что *при оказании услуг не важен результат, значение имеет сам процесс*. Например, сюда будут относится консультации, психологические тренинги, тренинги ораторского мастерства, подборы туров или экскурсионное сопровождение. Для работ же результат очень важен: сшитая юбка, сверстанная книга или  обработанные фотографии. От этого зависит и порядок оплаты: так, психологу мы должны заплатить независимо от того, стали ли мы себя лучше чувствовать или нет. А если нам не нарисовали иллюстрации, то и оплачивать этот результат мы не должны.

 Обычно договариваясь об оказании услуг или выполнении работ, стороны обсуждают очень много деталей: и сроки изготовления, и материалы, и чьим иждивением будут выполняться работы или оказываться услуги, поэтому для разрешения возможных противоречий я настоятельно рекомендую, во-первых, не договариваться ни о чем устно или дублировать устные договоренности в почте или переписке, а во-вторых, заключать договоры.

 Даже в случае, если эта сделка разовая и не имеет предпринимательского характера, договор желательно заключить для того, чтобы в дальнейшем обезопасить себя от недобросовестного поведения второй стороны.

 Есть ряд особенностей при заключении подобных договоров. Если договор заключается между физическими лицами (то есть ни одна из сторон не является ни ИП, ни юридическим лицом), то исполнитель должен уплатить за себя НДФЛ, иные взносы не уплачиваются. Налог уплачивается, потому что вы имеете доход.

 А вот если вы оказываете услуги (например, ведете тренинги личностного роста) для организации, то она вам выплачивает сумму, из которой уже удержан НДФЛ (и оплачен), а вы должны уплатить за себя платежи в Пенсионный фонд и Фонд обязательного медицинского страхования.

 Что же должно быть в таком договоре? Обязательно нужно прописать следующие условия:

* Предмет (какие услуги или работы будут выполняться. Во втором случае обязательно прописывается, какой результат ожидает заказчик. Желательно, конечно, прописывать его максимально детально, но тогда в случае расхождения, заказчик имеет право от него отказаться)
* Сроки изготовления.
* Порядок оплаты. Если оказание услуг затратно, то исполнитель вполне вправе требовать хотя бы частичную предоплату. В работах предоплату считаю обязательной, особенно когда вещь изготавливается из материалов исполнителя. Иначе есть риски потерять денежные средства.
* То, из чьих материалов будут выполняться работы (чьим иждивением). Если работы выполняются из материалов заказчика, то обязательно указать порядок такой передачи и ее сроки. Обратите внимание на взаимосвязь и соответствие сроков передачи сырья и выполнения работ. И желательно указать, что в случае непередачи сырья, либо сдвигается срок изготовления, либо изменяются иные условия, вплоть до расторжения договора.
* Если применимо-советую использовать приложения с визуальным изображением-чертежами или рисунками желаемого результата.
* Ответственность за нарушения договорных условий.
* В реквизитах не забывайте указывать паспортные данные второй стороны вместе с пропиской. Это бывает полезно в случае, если сторона нарушает условия договора и нет никаких иных мер воздействия кроме судебного спора.

 Отдельно здесь стоит поговорить про блогеров-рекламщиков. Рекламщики тоже должны быть зарегистрированы хотя бы как ИП и вести свою деятельность в правовом поле.

 Итак, если вы блогер-рекламщик, то помимо официального оформления вашей деятельности необходимо помнить следующее.

 Во-первых, реклама – это информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке. То есть практически любой ваш пост, ориентированный на привлечение внимания к какому-то товару или персоне, является рекламой.

 Во-вторых, регламентируется ФЗ «О рекламе», который очень отстает от жизни. Так, согласно ему не надо ставить шильдик «Реклама» или «На правах рекламы» на рекламных материалах блогеров (к тому же, теперь отменено правило приравнивания блогеров и СМИ), что спасает нативную и спонсорскую рекламу.