



Несмотря на то, что сетевой маркетинг существует в мире уже более 70 лет, к нам в страну он пришел относительно недавно – в начале 90-х годов прошлого века. И, как и многие «веяния Запада», вызвал немало вопросов и волну мошенничества.

Но и спустя более двадцати лет в России так и не была выработана четкая законодательная стратегия в области регулирования [МЛМ](#), а потому у многих до сих пор существует относительный страх перед подобными компаниями.

Действительно, отсутствие прямого законодательства в этой сфере, а также специфичность самой бизнес-модели порождает немало вопросов и среди потенциальных потребителей, и среди компаний-дистрибьюторов. Впрочем, стоит подойти к рассмотрению этого вопроса более подробно, ведь, как показывает юридическая практика, сегодня эта сфера бизнеса становится все более прозрачной и доступной.

Основная сложность законодательного регулирования отношений между производителем товара и распространителем в том, что такая профессия как дистрибьютор просто отсутствует в госреестре, а потому положение распространителя с точки зрения государства не совсем легально, но выход из ситуации видится простой, а точнее их три:

## Законодательные аспекты сетевого маркетинга

Автор: Administrator  
25.11.2013 14:35 -

---

- оставаться простым потребителем товара;

- оформить свою деятельность юридически, став дилером компании;

- устроиться в компанию по другой специальности, ведь штатным расписанием наверняка предусмотрены менеджеры, рекламные агенты и другие сотрудники. При этом фактически вы будете выполнять именно работу дистрибьютора.

Сотрудничая с компанией как простой покупатель, вы получаете от нее постоянную скидку на товары и, в свою очередь, активно рекламируете их среди своих знакомых и близких. Такое положение дел устраивает обе стороны, но не законодательство РФ. Согласно ему может существовать несколько аспектов вашей деятельности:

- если вы приобретаете товар от компании и периодически уступаете его своим друзьям или близким по той же стоимости, то есть не имеет ни копейки навару, то закон вы не нарушаете;

- если вы приводите в компанию новых клиентов, которые также получают от возможность приобретать товары со скидкой, а вам за это предоставляется подарок от компании (так поступают многие - [компания LR](#) и другие млм-организации), то законодательно вы также совершенно чисты;

- никаких проблем с законом не возникнет, если вы совершаете не более трех продаж в течение календарного года с получением прибыли от сделки, так как ваши действия носят случайный несистематический характер;

- а вот если получение прибыли становится более регулярным, то вас можно именовать старорежимным словом спекулянт, и за это уже наступает административная ответственность.

## **Законодательные аспекты сетевого маркетинга**

Автор: Administrator  
25.11.2013 14:35 -

---

Так что лучший выход – зарегистрировать свою деятельность официально, если вы желаете, чтобы она приносила вам прибыль. Или же оставаться простым потребителем товара.