



GERGEL INTERIORS

7

ТИПИЧНЫХ  
ОШИБОК  
ДИЗАЙНЕРА  
ИНТЕРЬЕРОВ

...из-за которых заказчик  
потребуется вернуть деньги  
(и вам будет нечего  
возразить)

[designpravo.ru](http://designpravo.ru)

Москва, 2019



---

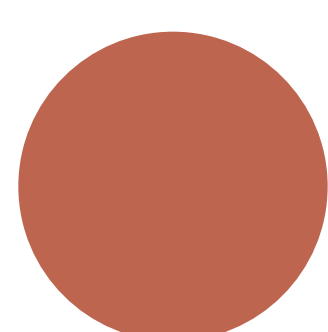
КАЖДЫЙ ДИЗАЙНЕР И АРХИТЕКТОР  
СТАЛКИВАЕТСЯ В СВОЕЙ ПРАКТИКЕ  
СО СТАВШИМИ УЖЕ  
КЛАССИЧЕСКИМИ ОШИБКАМИ,  
ИЗ-ЗА КОТОРЫХ ХОТЬ РАЗ ТЕРЯЛ  
(И ПРОДОЛЖАЕТ ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕ-  
НИ ТЕРЯТЬ) ДЕНЬГИ.



---

## СОДЕРЖАНИЕ

Об авторе	4
Ошибка № 1	6
Ошибка № 2	11
Ошибка № 3	16
Ошибка № 4	19
Ошибка № 5	24
Ошибка № 6	27
Ошибка № 7	32
Чем вы рискуете, не заключая договор или заключая плохой?	34
Новое начало	35





---

## ОБ АВТОРЕ



---

Давайте познакомимся. Я юрист и дизайнер (три диплома с отличием: СПбГИК – история мировой культуры, РГСУ – юриспруденция, школа дизайна «Детали» – дизайн интерьера), основатель и владелец компании Gergel Interiors Consulting и студии Gergel Interiors.

Моя компания Gergel Interiors Consulting оказывает юридическую поддержку и консультирует дизайнеров, архитекторов, декораторов, поставщиков, производителей и компании, создающие и реализующие дизайн-проекты.

Юриспруденцией я занимаюсь уже более 20 лет. За эти годы я успела принять участие в законотворческой деятельности, была арбитром при рассмотрении споров, выступала медиатором, представляла клиентов в суде, занималась защитой интеллектуальной собственности. Я консультирую не только по вопросам права, но и бизнеса в целом. Договоры, которые я готовлю, всегда



индивидуальны и не имеют ничего общего с тем, что вы можете скачать в интернете.

Я помогла сотням дизайнеров разрешить сложные ситуации при взаимодействии с заказчиками, производителями, подрядчиками и государством. Своим опытом я делюсь на лекциях по праву для дизайнеров и архитекторов, которые читаю в школе «Детали» и на других площадках в разных городах России.

Я практикующий дизайнер. Как руководитель студии Gergel Interiors я создаю дизайн-проекты и участвую в их реализации, поэтому вижу все проблемы и сложности рынка изнутри. Это даёт мне преимущество перед юристами, которые не погружены настолько в нашу среду.

Столкнувшись несколько раз с драматическими проблемами коллег, я использовала свой опыт для того, чтобы им помочь. Это побудило меня сосредоточиться на помощи дизайнерам, завести блог в Instagram и создать Юридический клуб. Всё ради того, чтобы творчество дизайнеров в нашей стране стало более защищённым, безопасным и прибыльным.

Теперь я помогаю дизайнерам выстраивать здоровые рабочие отношения с заказчиками и поставщиками, защищаться от финансовых рисков, конфликтов и потерь.

В этой книге я разберу семь типичных ошибок дизайнера интерьеров, из-за которых заказчик требует вернуть деньги. Рекомендую отнестись к этой информации внимательно.

В юриспруденции выгоднее принимать превентивные профилактические меры, чем платить из своего кармана за ошибки, свои и чужие.

**Всё, о чём вы прочтёте ниже, к сожалению, основано на реальном опыте ваших коллег.**

---

## ОШИБКА № 1.

ВАШ АЛГОРИТМ ВЕДЕНИЯ ДЕЛ  
КРАСНОРЕЧИВО ГОВОРИТ О ТОМ,  
ЧТО ВЫ НЕ ПЛАТИТЕ НАЛОГИ.  
ЭТО ЧРЕВАТО ШАНТАЖОМ СО СТОРО-  
НЫ ЗАКАЗЧИКА, ПРОБЛЕМАМИ С БАН-  
КОМ И НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ

---

По роду деятельности я постоянно развен-  
чиваю большое количество мифов. Один  
из самых распространённых звучит так:  
«В отрасли всё плохо, дизайнеров оби-  
жают, система настроена против меня».  
Мой ответ на это, дорогой читатель, скорее  
всего вам не понравится. Если уж говорить  
честно, то в большинстве случаев проблема  
заключается в нежелании платить налоги.

---

## ПОЧЕМУ НЕ ПЛАТИТЬ НАЛОГИ — ЭТО РИСК?

---

Далеко не все дизайнеры платят налоги.  
Начинаются оправдания: не было договора,  
невозможно обосновать получение денег  
или ещё что-то. На самом деле, когда вы начи-  
наете профессиональную деятельность  
как дизайнер, у вас появляется обязанность  
её зарегистрировать в удобной вам форме.

Важно помнить, что налоги нужно платить  
всегда. Неуплата может всплыть в результате



встречной проверки, когда по каким-то причинам заинтересуются вашим заказчиком. Проводятся и проверки банковских счетов, по которым деньги гуляют туда-сюда. У налоговой инспекции существует масса способов выяснить, что предпринимательская деятельность ведётся, а налоги с неё не платятся.

Тогда назначается административный штраф, выписывается требование об уплате налогов и к нему приписываются ещё штрафы и пени за весь период неуплаты. Если вы не зарегистрировали деятельность, это грозит административной ответственностью.

У нас не существует презумпции невиновности в налоговой сфере. Если налоговая инспекция выписала требование, вы его должны оплатить или в судебном порядке доказать его необоснованность. Не налоговая будет за вами бегать и упрашивать, а вы будете в суде доказывать, что налоговая ошибается. Но вероятнее всего ей будет что предъявить.

В настоящее время финансовый контроль за операциями физических лиц всё усиливается. Налоговая делегирует банкам многие свои обязанности. Банк мотивирован сотрудничать, ведь его могут лишиться лицензии. Служба финансового мониторинга банка может запросить у вас обоснованность поступления денежных средств и до предоставления бумаг заморозить счёт. Всё это будет только расти. Ссылаться на подарки от мужей или друзей всю жизнь не получится.

---

## «БЕЗ РЕГИСТРАЦИИ РАБОТАТЬ ПРОЩЕ»

---

Недавно я услышала, что некоторые считают, будто деятельность дизайнера не надо регистрировать, мол, так работать проще. Я сразу заинтересовалась, какие тут могут быть аргументы. «Проще» – это довод из детской позиции, а хотелось бы реального обоснования. В чём проще: административно, юридически, с точки зрения уплаты налогов? Тайного знания нет: «проще» всегда связано с уходом от налогов. Потому что если человек платит налоги, ему в любом случае выгоднее платить 6% как индивидуальному предпринимателю, чем 13% как физическому лицу.

Какие ещё сложности пугают? Да, когда-то оплата налогов действительно была технически непростым мероприятием. Возможно, раньше мысль о ней вызывала у человека ужас, потому что непонятно, куда идти или ехать, как рассчитывать, как заполнять многочисленные бумажки. Вдруг налоговой что-то не понравится?

Но сейчас появилось большое количество сервисов и банковских услуг, сводящих практически к минимуму эти временные и рабочие затраты. Например, вы заводите счёт ИП в каком-нибудь банке, где есть программа, позволяющая формировать декларации, отчёты, платёжные поручения, рассчитывать оплату налогов и переводить её в налоговые органы. Таким образом оплачивать налоги можно не отходя от компьютера за 5-10 минут.

Теперь любой дизайнер при наличии хорошего банковского продукта способен самостоятельно



разобраться и заплатить налоги. В договоре выбранная дизайнером форма налогообложения может и не отражаться. Не забывайте только про важный нюанс: ИП при применении УСН не платит НДС, поэтому в счёте и других документах необходимо указать «без НДС в связи с применением исполнителем УСН». Чтобы правильно выбрать форму регистрации деятельности и систему налогообложения, лучше проконсультироваться с юристом.

Большинство ситуаций «не буду заключать договор» возникают именно по этой причине. Важно понимать, что за каждую ошибку потом вы заплатите очень дорого — деньгами и нервами.

---

## ВЫ ХОТИТЕ БЕГАТЬ ИЛИ ЗАРАБАТЫВАТЬ?

---

Да, люди часто бегают от налогов, но всё зависит от вашей гражданской позиции. Бывает, кто-то не хочет вам платить официально, однако вы всё равно можете заплатить налог с этой суммы.

Я не собираюсь устраивать диспуты относительно необходимости и обоснованности соблюдения требований налогового законодательства. Всегда найдутся люди, считающие, что государству никто ничего не должен, оно никому никогда ничего не давало и так далее. Оставим это в стороне. Мысль следующая: в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом у нас, граждан, есть определённые обязанности. Мы должны платить налоги. Точка.



И если вы ведёте свою деятельность законно и профессионально, вас это тоже касается. А если платите налоги, то разумно их минимизировать. Вопросы незаконных действий мной не рассматриваются — это может закончиться уголовной ответственностью.

Если хотите уйти от уплаты налогов, нужно обладать определёнными знаниями и проявить немалую прыть. Это трудоёмкий процесс. Всю эту энергию можно направить на мирные цели и спокойно работать, просто закладывая налоги в стоимость своих услуг.

Надо думать не о том, как больше спрятать, а как больше заработать, и выяснить у юриста, какой режим налогообложения оптимален для вас. Вот это действительно важно!





---

## ОШИБКА № 2.

У ВАС НЕПРАВИЛЬНЫЕ ФОРМУЛИРОВКИ. ВЫ ОБЕЩАЕТЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ МОЖЕТЕ ИСПОЛНИТЬ, И К ВАШИМ СЛОВАМ ЛЕГКО ПРИЦЕПИТЬСЯ. ВЫ РАССЧИТЫВАЛИ, ЧТО ЗАКАЗЧИК ПОЙМЁТ, ЧТО ВЫ ИМЕЛИ В ВИДУ, НО У НЕГО СВОЁ ВИДЕНИЕ

---

Даже у нормальных (а не проблемных) заказчиков при недоговорённости могут быть разнообразные ожидания. Они могут завести не туда всех участников отношений. Чтобы избежать ситуации, в которой никто в общем-то даже не будет виноват, я всегда рекомендую рассказывать подробно о том, как происходит создание дизайн-проекта именно у вас и какие стадии необходимо пройти для его реализации. Обязательно уделите этому время.

---

БУДЬТЕ ГЛАВНЫМ ИСТОЧНИКОМ  
ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ КЛИЕНТА

---

Проблем можно избежать, если донести до заказчика заранее:

- что во время создания дизайн-проекта у него есть определённые обязанности;
- что авторский надзор не является чем-то само собой разумею-



щимся, а по сути это отдельная услуга;

- комплектация — это поддержка клиента, которая осуществляется на основании самостоятельного договора;
- разработка конструкторских чертежей для столярных изделий и вовсе отдельная история.

Чтобы избежать обид и недовольства заказчика, необходимо объяснять, даже если вы думаете, что говорите об очевидных вещах (поверьте, это совсем не так). Помните, даже дизайнеры работают совершенно по-разному. Вы должны стать для вашего клиента основным источником важной информации.

Как документально отразить творческую часть работы, которую невозможно формализовать? Ведь выплатить гонорар архитектору или дизайнеру должны чётко за то, что прописано в договоре. Сколько специалист думал над проектом, заказчика не волнует. А интерьерные деятели — люди творческие, поэтому им необходимо время непосредственно для того, чтобы придумать и соединить все детали в единый замысел.

---

## ОБЪЯСНИТЕ ЗАКАЗЧИКУ, НА ЧТО УХОДИТ ВАШЕ ВРЕМЯ

---

Возможно, вы сталкивались с ситуацией, когда вам навязывали чувство вины за то, что вы якобы не выполняли свою работу, точнее, не совершали каких-то конкретных действий. Иногда трудно донести до заказчика, что в это



время вы обдумывали проект. Я решила написать об этом, поскольку о подобных переживаниях мне часто рассказывают коллеги по цеху.

В первую очередь необходимо объяснить самому себе, что в этот момент вы действительно работаете. Когда дизайнер уверен в своей работе, он легко объясняет всё заказчику. Если клиент говорит «ну мало ли что», просто ответьте ему, что так происходит в сфере дизайна и с этим придётся смириться.

Такая позиция необходима для отстаивания своих границ. Когда вы продаёте какую-то услугу, вы не обязаны оправдываться, что работаете именно так, а не иначе. Вы всего лишь ставите клиента перед фактом, что порядок вашей деятельности таков и не изменится, даже если заказчику он перестанет нравиться — вы просто завершите сотрудничество.

Если заказчик спрашивает, почему вы работаете над проектом два месяца, в то время как другие делают за три дня, предложите ему сравнить цены и/или результат. Например, низкая цена и короткие сроки могут означать, что у дизайнера очень много заказчиков, иначе это лишено экономического смысла. Пусть клиент просто поделит время, затрачиваемое специалистом на каждый проект. Пусть прикинет, нужно ли ему, чтобы на его конкретный проект потратили пропорционально мало времени, реально ли за такой короткий срок создать что-то уникальное и интересное.

Чтобы в договоре отразить творческую часть работы, которую невозможно визуализировать, чётко пропишите своё рабочее время и сроки создания проекта. А также грамотно предусмотрите ответственность за их нарушение.



---

## А ВЫ БЕРЁТЕ НА СЕБЯ БОЛЬШЕ, ЧЕМ СЛЕДУЕТ?

---

Вот несколько проблем, которые я часто встречаю.

**Первая:** заказчики подменяют авторским надзором технический, а дизайнеры почему-то радостно включаются в эту игру. Мне понятно, почему — то ли за державу обидно, то ли переживают: «Если я скажу, что этого не знаю, то обо мне плохо подумают». Причины разные, но будем честны: к сожалению, многие из них имеют болезненный корень и связаны с отсутствием ощущения собственных границ, своей правоты.

**Вторая:** дизайнеры с энтузиазмом залезают между заказчиком и поставщиком. Мой комментарий следующий: в эти отношения безусловно можно, а иногда и нужно залезать. Например, когда вы изначально собирались оказывать такую услугу, озвучили её, указали в договоре и — внимание! — получили за неё гонорар.

Очень часто дизайнеры путают создание дизайн-проекта и авторский надзор с менеджментом проекта. Однако это вообще разные вещи! Одно не означает автоматически другое. Но вы можете делать всё.

Иногда менеджеры проектов в некотором смысле управляют дизайнерами. Не повелевают, а просто ведут проект, контролируют все его стадии, знают сроки, кто и за что отвечает, регулируют производственные процессы и так далее. Но это услуга, которую по умолчанию вы оказывать не обязаны.



Так что давайте не путать нескольких важных сущностей:

- технический надзор с авторским;
- общение с поставщиками с ответственностью за поставщиков (тут все обижаются, набивают шишки, но не умеют правильно и грамотно возразить заказчику);
- создание дизайн-проекта с его менеджментом.

---

## СМЕШНАЯ И ТРАГИЧНАЯ ИСТОРИЯ ИЗ ПРАКТИКИ

---

Я веду рейтинг «Юридических глупостей». Именно оттуда я беру для обсуждения всякие хиты вроде «обязуюсь полностью удовлетворить заказчика» и «обеспечивать неустанно и своевременно в первоизданном виде». Однажды мой список пополнился пунктом, который поразил даже меня. Итак, в обязанности дизайнера вошло требование о работе над помещением для шимпанзе. «Шимпанзе должна чувствовать себя счастливо и уютно», гласила формулировка в соглашении.

Я плачу. Тем смелым, кто готов на всё ради заказчиков и близких им существ, дам юридический совет. Не забудьте определить критерии, по которым вы сможете выявить уровень счастья и восприятие степени уюта тех, для кого вы трудитесь... даже если это шимпанзе!



---

## ОШИБКА № 3.

ВЫ НЕПРАВИЛЬНО ОФОРМИЛИ ОТНОШЕНИЯ И В РЕЗУЛЬТАТЕ ОТВЕЧАЕТЕ ЗА СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОШИБКИ, ОШИБКИ ПОСТАВЩИКОВ И ИНЫХ ПОДРЯДЧИКОВ

---

Я не устаю повторять: договор нужен в первую очередь вам. Он оформляет ваши отношения с заказчиком. Я точно знаю, что у тех, кто работает на основании нормально разработанной документации, проблемы если и возникнут, то решаться будут на совершенно другом уровне.

---

## СЛУЧАЙ С ЧЕРТЕЖАМИ НА СТРОЙКЕ

---

Простой пример: когда вы ставите в проект конкретную сантехнику, то запрашиваете у поставщика техкарты и передаете их строительной бригаде. её члены должны документы прочитать и произвести установку в соответствии с ними. Если они вас начинают спрашивать о том, как и что лучше смонтировать, то одно это уже заставляет задуматься.

Вспоминаю случай, когда у одной девушки-дизайнера сложились крайне непростые отношения со строителями. Она была вынуждена им объяснять каждый узел, хотя выдала очень подробные чертежи с примечаниями, содержащие «пироги» полов, потолков



и много чего ещё. Между тем, заказчик настаивал на работе именно с этими строителями.

Дизайнер потеряла терпение лишь спустя три месяца (спартанский, на мой взгляд, характер). Она пригласила на встречу с прорабом заказчика и задала обоим вопрос: «Почему я 10 раз делаю одну и ту же работу? Ведь в документах написано, что и как нужно делать. Почему я на стройке всё постоянно объясняю строителям?»

На что получила потрясающий ответ прораба: «Так мы же не смотрим чертежи. Мы не понимаем, что здесь написано, мы не читаем по-русски». Внимание, вопрос! Кто виноват-то? Тут, по большому счёту, приходится честно признать, что заказчик подобрал некомпетентных людей для реализации проекта и теперь имеет те проблемы, которые имеет. Уж совершенно точно не дизайнеру заниматься обучением рабочих русскому языку.

Мой главный тезис заключается в том, что каждый несёт ответственность за свою часть работы. И только так. Как практикующий дизайнер скажу, что на любой стройке возникают проблемы, и нормальные профессионалы (строители и дизайнеры) всё-таки пытаются решать их, совместно придумывая выходы из сложившихся ситуаций.

---

## ЗА ЧТО ДИЗАЙНЕР ОТВЕЧАЕТ НА СТРОЙКЕ?

---

Порой заказчик полагает, что за качество, объём и сроки выполнения третьими лицами своих обязательств дизайнер отвечает головой — нет, если только дизайнер



и заказчик не подписали соглашение с элементами поручительства за третьих лиц. Такие соглашения в нашей практике бывают и стоят отдельных больших денег.

Если вы столкнулись с такой претензией, спросите заказчика прямо, где он прочитал о такой обязанности дизайнера. Где про это написано? Есть ли подписанный сторонами договор, в котором ясно указана подобная ответственность? Вы как дизайнер безусловно имеете право брать на себя такие обязательства. Но только если этого хотите, понимаете, как именно происходит указанный процесс и как он оформляется юридически, а также берёте соответствующий гонорар. Однако по умолчанию ничего подобного не происходит.

Вы подбираете нужные решения, материалы и предметы, но не отвечаете за поставщиков, осуществляющих их изготовление, доставку или оказывающих соответствующие услуги. Вот если бы вы заключили договор подряда на строительные или закупочные работы, то было бы другое дело. Не нужно подменять один вид отношений другими.

Если дизайнер или дизайнерское бюро готовы идти по этому пути, они, как правило, формируют специальный кризисный фонд, помогающий компенсировать различные финансовые потери, связанные с поручительством за третьих лиц.

---

## ОШИБКА № 4.

НЕ ОСОЗНАВАЯ ЭТОГО, ВЫ БЕРЁТЕ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРЕДМЕТЫ ПРИ КОМПЛЕКТАЦИИ ОБЪЕКТА

---

Многие дизайнеры используют в проектах предметы антиквариата или винтажные вещи. Работа с ними имеет ряд нюансов, которые должны найти отражение в договорах.

---

## СОГЛАСУЙТЕ ПОИСК ВИНТАЖА С ЗАКАЗЧИКОМ

---

Для начала необходимо согласовать с заказчиком сам факт работы с этой категорией объектов — согласен ли он на их применение в проекте. Сейчас мы не будем обсуждать, хорошо или плохо, когда заказчики отказываются от таких составляющих.

Что немаловажно, вы должны решить для себя, готовы ли в рамках конкретного интерьера подобные предметы подбирать. Возможно, у заказчика есть определённые пожелания в отношении антиквариата или винтажа (такое тоже встречается). Затем необходимо чётко обозначить, на какой стадии и в рамках какого договора будет осуществляться поиск. Например, можно делать его в процессе создания дизайн-проекта или же исключительно во время комплектации.



Для одних дизайнеров и декораторов очевидно, что именно вокруг такой художественной доминанты строится интерьер, следовательно, она ищется в первую очередь. Но это никак не влияет на право других дизайнеров и декораторов вначале создавать проект, а уже после искать подходящий объект.

При работе с такой категорией предметов крайне актуальна тема транспортных расходов. Где именно вы станете искать антиквариат? Удастся ли подобрать что-то подходящее в городе вашего проживания или же придётся отправиться в другую страну? В таком случае поедет ли заказчик с вами? Как оплачиваются эти расходы (не только ваше рабочее время, но и проживание, перелёт, суточные)? Не забудьте всё это указать.

Ещё один важный нюанс. Предусмотрите в договоре возможную реставрацию, расходы на неё, а также то, что отреставрированный предмет может отличаться от фотографии исходника. Иначе существует серьёзный риск услышать претензию в стиле «на картинке всё выглядело совсем по-другому».

---

## ОФОРМЛЯЙТЕ КОМПЛЕКТАЦИЮ ОТДЕЛЬНЫМ ДОГОВОРОМ!

---

Если заказчик не готов принимать непосредственное участие в реализации проекта, но хочет быть уверенным, что все купленные вещи будут соответствовать художественной задумке, он может поручить эту работу дизайнеру, чтобы тот осуществил подбор необходимых предметов, нашёл поставщика, провёл

работу с менеджером по расчёту, подбору всех требующихся артикулов, оформлению и проверке счетов, согласовал сроки поставки, помог оформить необходимые документы.

Выгоднее поручить комплектацию дизайнеру, ведь круг его профессионального общения куда шире. Он знаком с отзывами о компаниях, наблюдает рынок, обладает большей компетенцией и знаниями, чтобы понять, какие поставщики надёжнее.

Дизайнер подготавливает необходимый пакет документов и находит поставщиков, а заказчику остаётся только оплатить услуги или товары. Подчеркну особо, что оплачивать их будет именно заказчик, поэтому важно, чтобы сделка оформлялась как поручение. Дизайнер совершает покупки от имени и за счёт клиента, чтобы все гарантийные обязательства у поставщиков были перед ним, а не перед дизайнером. Важно оформить отношения таким образом, чтобы в случае чего проблемы поставщика не стали проблемами дизайнера. Представьте, что вы оплатили мебель деньгами, которые вам передал клиент, а салон закрылся и заказ не поставил, в результате чего тот требует вернуть деньги, которых у вас уже нет.

Следует учесть, что все работают по-разному (и имеют на это право). Кто-то из архитекторов или дизайнеров выдаёт спецификации с указанием наименований предметов мебели, артикулов декоративных материалов и всё это прикладывает к проекту. Другие же предоставляют некие общие идеи, обозначают предметы, декоративные материалы, но точно не сообщают, что это за позиции и каких производителей, где их брать.



Как всегда я призываю вас прописывать всё детально в договоре и тем самым минимизировать конфликтные ситуации. Я оформляю комплектацию как договор поручения, очень важно это понимать и не путать с договором на оказание услуг.

---

## НЕ ПОКУПАЙТЕ НИЧЕГО ОТ СВОЕГО ИМЕНИ

---

Для дизайнеров это на редкость болезненная тема. Сколько бы я ни предупреждала, они продолжают наступать на те же грабли, действовать в ущерб своим интересам и в итоге остаются один на один с серьёзными финансовыми последствиями.

Когда клиент хочет получить максимум услуг и всё движется нормально своим чередом, дизайнер делает дизайн-проект, осуществляет авторский надзор и занимается комплектацией.

Ошибки начинаются тогда, когда дизайнер от своего имени покупает вещи для проекта. Он получает от клиента деньги и принимает все права и риски по факту купли-продажи в момент совершения покупки (неважно, наличным или безналичным способом).

Следовательно, если что-то пошло не так — разорился продавец, не привезли или сломали вещь — то решать все проблемы и терять деньги будет именно он.

Поэтому важно составлять договор таким образом, чтобы было очевидно: пусть дизайнер максимально облегчает клиенту задачу — даёт рекомендации, находит, подбирает вещи, фор-



мирует заказ, счета и необходимую документацию, оперативно меняет позиции, если они вышли из ассортимента, — но покупателем, оплачивающим товар, расписывающимся в договоре и принимающим все права, обязанности и риски, выступает сам заказчик.

Кстати, нужно уметь грамотно объяснять заказчику свою позицию по этому вопросу, а также финансовые потери клиента в случае, когда он упорно хочет расплатиться через вас.





---

## ОШИБКА № 5.

### ВЫ НЕПРАВИЛЬНО БЕРЁТЕ РАСПИСКУ ПРИ ПОЛУЧЕНИИ ДЕНЕГ

---

Продолжаем разговор о финансовой безопасности дизайнера. Как только дизайнер получает средства наличными, он должен написать расписку. И мало кто способен написать её грамотно.

---

#### ЧЕМ ВАМ ГРОЗИТ РАСПИСКА?

---

Во-первых, расписка — документ, который целиком пишется от руки. Это необходимо на случай проведения почерковедческой экспертизы, для которой недостаточно одной подписи. Во-вторых, расписку нужно составить грамотно, чтобы потом не оказалось, что дизайнер деньги занял, работу при этом не выполнил и поэтому должен их вернуть.

В двух словах о расписке не расскажешь. Чтобы сформулировать её правильный текст, нужно просмотреть все текущие документы по проекту и должным образом отразить их в нём. Когда дизайнеры получают деньги наличными под расписку, при неправильно составленном документе они рискуют их вернуть, а то и заплатить проценты за пользование чужими денежными средствами. И это совсем не маленькие суммы, как может показаться, особенно когда заказчик обращается к вам спустя много лет.

Оплата безналичным путём позволяет избежать всех этих недоразумений. Нужно только правильно прописывать назначение платежа: указывать его вид (аванс или постоплата), ссылку на договор, его номер и дату заключения, а также отражать, за какой этап договора происходит оплата.

К сожалению, в ситуации, когда вы деньги получили, а расписку не написали, возникают неловкие моменты: например, заказчик уверяет, что заплатил вам, а вы не помните. Перечисление по безналу позволяет от этого избавиться, ведь всегда можно поднять всю историю платежей.

Отдельного внимания заслуживают ситуации, когда дизайнер и заказчик не заключают договор, но почему-то оформляют документ о принятии денежных средств. Это уже экстремальный случай, однако встречается нередко. У заказчика на руках оказывается доказательство передачи (возможно, просто в долг) вам денежных средств. Может быть, в расписке вы даже уточнили, что деньги получили за создание дизайн-проекта. Значит, существует документ, явно указывающий на ваши обязанности и финансовую ответственность, но никак не отражающий ваши права и требования непосредственно к дизайн-проекту. Сложно придумать что-то более противоречащее вашим интересам и финансовой безопасности. Заказчик всегда сможет доказать в суде, что вы не выполнили принятые на себя обязательства, а вам даже не на что будет сослаться.

Если вы неправильно напишете расписку о получении денежных средств, то это может кончиться для вас плохо. Придётся вернуть деньги и заплатить проценты, несмотря на проделанную работу. Несправедливо? Не становитесь источником своих проблем и консультируй-



тесь у грамотного юриста – превентивные меры всегда дешевле разбора последствий.



---

## ОШИБКА № 6.

### У ВАС НЕТ ГРАМОТНО СОСТАВЛЕННЫХ И ПОДПИСАННЫХ АКТОВ, ЗАКРЫВАЮЩИХ ОТНОШЕНИЯ

---

Что важно помнить при работе и оформлении договорных отношений? Что их вообще всегда нужно оформлять документально, чтобы быть наиболее защищённым. Недостаточно просто подписать договор. Подписанный договор означает, что стороны (вы и заказчик) о чём-то условились: о своих правах и обязанностях, о том, как происходит процесс и оплата. Договор фиксирует, что вы должны сделать и что за это получите. Но также важно отношения грамотно закрыть.

---

### АКТ ВАЖНЕЕ ДОГОВОРА

---

Как правило, при создании дизайн-проекта вы выдаёте заказчику альбом чертежей, визуализации, может быть, ещё какие-то сопутствующие документы. Как бы странно ни звучало, эти документы не подтверждают исполнение вами обязательств. Они всего лишь подтверждают, что вы сделали определённые вещи, но не тот факт, что заказчик всё это понял и принял.

Я понимаю, что у дизайнеров могут быть встречные доводы. Большинство из нас на каждом листе проекта пишут «утверждено заказчиком». Но фактически единственным документом, действительно закрыва-



ющим отношения и снимающим возможные вопросы, является акт сдачи-приёмки.

Самая важная мысль — ваши отношения с заказчиком должны быть закрыты актом. Он может называться по-разному: акт сдачи-приёмки, акт принятия услуг, акт принятых работ (в зависимости от вида договора). В этом документе обе стороны фиксируют, что каждая из них выполнила свои обязательства в установленный срок и, что не менее важно, они не имеют друг к другу претензий. На этом документе обе стороны ставят подписи. Именно его будет необходимо предъявить суду в случае спора — он подтверждает, что все обязательства вами исполнены.

Если заказчик предъявит претензии при уже имеющемся акте, то вы всегда будете ссылаться на то, что отношения закрыты и акт подписан.

Это не означает, что впоследствии вы не сможете по-человечески отнестись к просьбам клиента и что-то доделать. Но важно, что у вас будет документ, подтверждающий исполнение вами обязательств, а значит, никаких финансовых претензий к вам предъявить уже нельзя.

Тут уместно мрачно пошутить, что можно не делать дизайн-проект, главное — подписать акт сдачи-приёмки. И уж точно не надо делать дизайн-проект, не подписывая указанный документ.

---

## ЗАКАЗЧИК ТРЕБУЕТ ВЕРНУТЬ ДЕНЬГИ

---

Дизайнеры чаще всего обращаются ко мне именно с такими историями. Они разводят руками и находятся в полном душевном расстройстве.

Дизайнер всё сделал, отдал заказчику альбом чертежей, клиент вроде бы со всем согласился. Работа шла хорошо, заказчику нравилось, а потом дизайнер получил письмо: «Деньги мне верните, пожалуйста. Вы ничего не сделали». Дизайнер отвечает: «Подождите, как так? Я же вам отдал чертежи!» Не всегда у дизайнера остаётся на руках второй подписанный заказчиком экземпляр чертежей. Но даже и этот альбом, где на каждой странице стоит «утверждено», в случае судебного разбирательства суд может не принять.

Там не написано, что заказчик со всем согласился и не имеет претензий, а вы выполнили обязательства по конкретному договору. И уж тем более дизайнеры на чертежах вряд ли указывают информацию о конкретном договоре (не путать с адресом объекта). Помните: акт сдачи-приёмки — единственный документ, избавляющий вас от возможных проблем. Не подписанные чертежи, не переданные вторые экземпляры чертежей! Акт необходимо хранить в оригинале (если вы с заказчиком не практикуете электронную подпись) и ни в коем случае не терять!



---

## В АКТЕ ВАЖНО КАЖДОЕ СЛОВО

---

Недостаточно просто подписать акт. Важно, чтобы он соответствовал определённой форме и в нём содержались необходимые и правильные слова.

В акте приёма-передачи (сдачи-приёмки) услуг должно быть указано, что стороны выполнили обязательства друг перед другом. Если заказчик уже произвёл вам выплаты, это тоже нужно указать в документе. Не стоит забывать о том, что обязательства у вас двусторонние: вы делаете проект, а заказчик оплачивает ваши услуги.

Необходимо указать, что обязательства сторон исполнены в полном объёме. Крайне существенное значение имеет отсылка к временным рамкам, например, «обязательства исполнены в установленные договором сроки». Ведь претензии со стороны заказчика могут возникнуть по разным причинам: одна ситуация, если вы вообще не сделали проект, и совсем другая – если нарушили договорные сроки.

Если вы вообще не сделали проект, то заказчик может потребовать вернуть уплаченный аванс, а при определённых обстоятельствах также взыскать сумму договора. Если вы не исполнили обязательства вовремя, с вас можно взыскать штрафы. Очень важно понимать, что одно не исключает другого. То, что вы должны вернуть деньги, полученные за проект, который не сделали, не отменяет того, что придётся ещё заплатить пени и штрафы за срыв сроков оказания услуг.

---

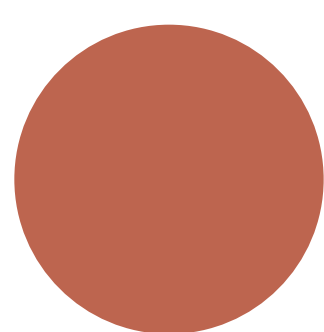
## УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ЗАКАЗЧИК ВАС ПРАВИЛЬНО ПОНЯЛ

---

Закончим тему закрывающих документов вишенкой на юридическом торте, которая может удивить.

Представьте: вы сделали проект, сдали чертежи и наконец подписали акты. Всё! Можно расслабиться? Не торопитесь!

Казалось бы, если взрослый человек подписывает документ, то он понимает и принимает его содержание (иными словами, осознаёт, что подписывает). К сожалению, в нашей судебной практике случаются такие забавные эпизоды, когда заказчики сообщают в ходе заседания, что ничего не поняли. Чудеса происходят дальше, ведь судья соглашается: «Ну да, он подписал документ, но его не понял» (и про себя думает, что тоже в этих чертежах ничего понять не может). Было бы смешно, если бы не было так грустно, поскольку описанные случаи (обратите внимание — во множественном числе) из практики — факт. А как говорил один из наших любимых героев, «факт — самая упрямая в мире вещь». От подобной претензии заказчика также надо защищаться конкретными фразами в актах, которые я использую в пакете документов для моих клиентов.





---

## ОШИБКА № 7.

ВЫ ВЕРИТЕ В ДОБРО И СЧИТАЕТЕ,  
ЧТО ЭТОГО НИКОГДА  
С ВАМИ НЕ СЛУЧИТСЯ

---

Многие пишут, что невозможно соблюдать все мои рекомендации и у меня, наверное, нет клиентов, раз я с такими «загонами» (простите, это цитата). Имеет место вот что: вы начинаете злиться на меня (да, да, многие прямо злятся), потому что мир не соответствует вашим ожиданиям.

---

## НЕ СТАНОВИТЕСЬ ЖЕРТВОЙ

---

Мир бизнеса жесток. Это новость? Нет! Надо ли знать в нём риски и иметь инструменты для их минимизации? Да! Все ли будут рады тому, что вы защищаете свои интересы и определяете границы самостоятельно и настойчиво? Конечно нет!

Что нужно сделать, чтобы не попасть в неприятную ситуацию с заказчиком? Посоветоваться со специалистами и один раз внятно наладить стратегию работы.

Страх часто происходит от неизвестности. Мы пытаемся избежать проблем, пряча голову в песок, как страусы, но эта стратегия рано или поздно перестает работать. Не нужно бояться — нужно изучить вопрос и предусмотреть алгоритмы работы. Следует ознакомиться с теми нормами права, которые касаются вашей



сферы деятельности, или делегировать необходимые аспекты надёжным экспертам. Профессионализм подразумевает именно это.

Хочу вас приободрить. По большому счёту, с точки зрения законодательного регулирования дизайн не сильно сложнее большинства других областей. А большинство страхов и предрассудков про правовую незащищённость дизайнеров связано исключительно с невниманием (или недостаточным вниманием) к данной области самих дизайнеров и архитекторов.

Это чем-то похоже на обращение к врачу. Мы доверяем ему, приходя на приём, так как не располагаем достаточными знаниями в анатомии, патологической анатомии, химии и множестве смежных областей. В юриспруденции всё то же самое.

Каждому дизайнеру важно не загонять себя изначально в неблагоприятные условия! Не идите на поводу невыгодных для себя сделок. А если это всё же происходит, то осознайте, что вы сами приняли такое решение и несёте за него ответственность.





---

## ЧЕМ ВЫ РИСКУЕТЕ, НЕ ЗАКЛЮЧАЯ ДОГОВОР ИЛИ ЗАКЛЮЧАЯ ПЛОХОЙ?

---

Часто дизайнеры полагают, что отсутствие какого-либо договора избавляет их от возможных претензий и требований заказчика, ведь ему не на что будет сослаться. Либо всё же заключают договор, но такой, который не был создан индивидуально для них профессиональным юристом, специализирующимся на работе с дизайнерами, архитекторами и декораторами. И то, и то обходится в итоге очень дорого. Вот к каким последствиям может привести такая профессиональная «политика»:

- требование со стороны заказчика вернуть выплаченные денежные средства (вне зависимости от того, каким образом они были переданы);
- расторжение устного договора в связи с неурегулированностью существенных положений (с последующим возвратом денежных средств);
- требование переделать проект, дополнить либо изменить его (а это может продолжаться практически до бесконечности);
- требование оплатить штрафы за весь период пользования чужими денежными средствами;
- взыскание убытков, вызванных реализацией проекта (все расходы заказчика на проект, включая расходы на простой строительной бригады, подготовку инженерных проектов и т. п.);
- взыскание убытков, вызванных необходимостью демонтировать реализованный дизайн-проект.

---

## НОВОЕ НАЧАЛО

---

Я очень рада, что вы прочли мою книгу до конца. Это означает, что ещё один дизайнер сделал шаг к защищённому творчеству и финансовому благополучию.

Если вы готовы продолжить путь со мной, приглашаю вас присоединиться к моему Юридическому клубу. Участвовать можно вживую в Москве и онлайн по всему миру.

---

### ЦЕЛЬ КЛУБА — РЕШЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ И ПОДДЕРЖКА!

---

Я предлагаю конкретный, полезный, наполненный практической ценностью информационный продукт. Моя глобальная цель — дать вам юридическую защиту, помочь творить безопасно и с удовольствием.

Есть вещи, без которых не может обойтись ни один бизнес. Если вы это не учитываете, то подвергаете себя серьёзным финансовым и репутационным рискам.

Я занимаюсь теми аспектами дизайнерской деятельности, которые необходимы всем, для кого дизайн — профессия и источник прибыли. И лучше встретиться со мной и начать работать над своим делом в спокойном режиме, чем оказаться на консультации так, как, к сожалению, оказывается большинство дизайнеров или производителей, которые уже должны заказчикам огромные суммы.



Встречи Юридического клуба дадут вам возможность общаться со мной и коллегами, чтобы сообща решать те вопросы, которые возникают в нашей работе каждый день.

Если вы хотите строить доходный и защищённый бизнес, чувствовать себя увереннее и спокойнее, вам нужно обратить внимание на правовые вопросы. В дружеской обстановке клуба делать это проще и приятнее.

Каждый месяц вы будете получать новую порцию необходимой для защищённой работы информации и интегрировать её в свою практику в спокойном режиме.

---

ИНТЕРЕСНО? УЗНАЙТЕ  
ПОДРОБНОСТИ [ЗДЕСЬ](#).

---

ДО ВСТРЕЧИ!

---

Будем рады ответить на вопросы  
по электронной почте [info@designpravo.ru](mailto:info@designpravo.ru)

 @designpravo

 @designpravo

 designpravo.ru

Telegram/WhatsApp: +7 995 790-48-46