

4/167 март 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

ENG + РУС

Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

ЕВРОПЕЙСКИЙ БИЗНЕС:
ИДЕИ, ИНВЕСТИЦИИ, ПАРТНЕРСТВО



РОССИЯ – КИТАЙ:
ВСЕ, ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ,
ОТКРЫВАЯ БИЗНЕС В КИТАЕ

«ПРАВО И СЛОВО»:

**ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ
ЮРИСТА АНАСТАСИИ СТАРОВОЙТОВОЙ-ИНЦЕ
И АДВОКАТА АНДРЕА КОДОНЬОТТО**



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редакторы номера:

Михаил Николаевич Грунин

Заместитель директора

по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко, Лилиана Альпатов**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.

Е-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору

в сфере связи, информационных технологий

и массовых коммуникаций. Свидетельство о

регистрации средства массовой информации

П/И № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 4/167 март 2022

Дата выхода в свет: 11.03.2022

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Mikhail Grunin**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko, Liliana Altpova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC,

Moscow, ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 4/167 March 2022

Date of issue: 11.03.2022

Edition: **30000 copies**

Open price

ОФИЦИАЛЬНО

2

БУДУЩЕЕ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ЕС В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОЙ «ЗЕЛЕННОЙ ПОВЕСТКИ»

О ПРИОРИТЕТАХ «ЗЕЛЕНОГО» РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РАССКАЗЫВАЕТ ТАДЗИО ШИЛЛИНГ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА.

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4

«ПРАВО И СЛОВО»:

ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ЮРИСТА АНАСТАСИИ СТАРОВОЙТОВОЙ-ИНЦЕ И АДВОКАТА АНДРЕА КОДОНЬОТТО

ЕВРОПЕЙСКИЙ БИЗНЕС

10

ARNEG – МИРОВОЙ ЛИДЕР В ПРОИЗВОДСТВЕ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

МАРКА ARNEG– ЭТО ГАРАНТИРОВАННО ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО, ПЕРЕДОВОЙ ДИЗАЙН, ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ И БЕЗВРЕДНЫЕ ДЛЯ ЭКОЛОГИИ ХЛАДАГЕНТЫ.

16

C-LED: ПРАВИЛЬНЫЙ СВЕТ ДЛЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО БУДУЩЕГО

КОМПАНИЯ «ЗЕНИТ РИТЕЙЛ СОЛЮШНС» ПРОДВИГАЕТ ТОРГОВУЮ МАРКУ C-LED, ПРЕДЛАГАЮЩУЮ ЭЛЕКТРОННЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ И СВЕТОВЫЕ РЕШЕНИЯ, АДАПТИРОВАННЫЕ К ПОТРЕБНОСТЯМ КЛИЕНТОВ.

20

ЮРИЙ ВОРОТНИН: БЕЗ СОБСТВЕННОГО ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА НА СТРОЙКЕ ДЕЛАТЬ НЕЧЕГО!

О СЕКРЕТАХ ДОЛГОЛЕТИЯ НА РЫНКЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И О ТОМ, КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ГЕНПОДРЯДЧИКА, РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПРОЕКТНО-СТРОИТЕЛЬНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ №13.

26

«САЛПИ»: «МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ УСЛУГ ПО

ГИДРАВЛИЧЕСКОМУ ОБОРУДОВАНИЮ»

О ВЛИЯНИИ КРИЗИСА НА ВВОЗ ОБОРУДОВАНИЯ И ЗАПЧАСТЕЙ ИЗ-ЗА РУБЕЖА РАССКАЗЫВАЕТ ОЛЕГ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «САЛПИ» ОЛЕГ ЛИПИН.

30

«МОГЛИНО» – ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ НА ГРАНИЦЕ ЕВРОСОЮЗА

О РАЗВИТИИ БИЗНЕСА, ПРОЕКТАХ И ПРЕИМУЩЕСТВАХ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С И.О. ГЕНДИРЕКТОРА АО «ОЭЗ ППТ «МОГЛИНО» АНТОНОМ ЯКОВЛЕВЫМ.

34

GIAMBRONE & PARTNERS: СОЗДАВАЯ БИЗНЕС В ДРУГОЙ СТРАНЕ, ЛУЧШЕ ОБРАТИТЬСЯ К СПЕЦИАЛИСТУ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА УСПЕШНО ОКАЗЫВАЕТ КВАЛИФИЦИРОВАННУЮ ПОМОЩЬ ТЕМ, КТО ЖЕЛАЕТ ОТКРЫТЬ И ВЕСТИ БИЗНЕС В ЕВРОПЕ.

РОССИЯ – КИТАЙ

38

ВИТАЛИЙ МАНКЕВИЧ: ПОВОРОТ НА ВОСТОК – ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВЕННАЯ

РУССКО-АЗИАТСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (РАСПП) ЯВЛЯЕТСЯ НАДЕЖНОЙ ПЛАТФОРМОЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ И ИНИЦИАТИВ ПО РОССИЙСКО-АЗИАТСКОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ.

40

БИЗНЕС ПОД ПРИКРЫТИЕМ

СПЕЦИАЛИСТЫ РОССИЙСКОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ПЕПЕЛЯЕВ ГРУПП» РАССКАЗАЛИ, НА ЧТО СЛЕДУЕТ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ КИТАЙСКИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ, КОТОРЫЕ СТРОЯТ БИЗНЕС В РОССИИ.

44

SCHMITT & ORLOV

ЭКСПЕРТЫ В ОБЛАСТИ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КИТАЕ.

48

БИЗНЕС-ИНТЕГРАТОР «МИРОВОЙ ФАБРИКИ»

АССОЦИАЦИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА (АРКЭС) ПРЕДСТАВЛЯЕТ ИНТЕРЕСЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА В КИТАЕ УЖЕ БОЛЕЕ 10 ЛЕТ.

52

ЛИДИЯ СЕМЕНОВА, ГЛАВА ШАНХАЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ WORLD BUSINESS CONSULT:

«ДЕЛАЕМ БИЗНЕС С КИТАЕМ УДОБНЫМ, ПРОЗРАЧНЫМ И БЕЗОПАСНЫМ».

56

КИТАЙ ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ: НАЧИНАЕМ БИЗНЕС ВМЕСТЕ

С КАКИМИ СЛОЖНОСТЯМИ МОЖЕТ СТОЛКНУТЬСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, РАБОТАЯ В КИТАЕ И ГОНКОНГЕ? РАССКАЗЫВАЕТ ГЛАВА КОМПАНИИ SINO SERVICES GROUP АРТЕМ САРОЯН.



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

В условиях затянувшейся глобальной пандемии COVID-19 одним из ключевых приоритетов, разделяемых всеми членами мирового сообщества, стала необходимость постепенного перехода к «зелёной повестке». Целый ряд международных организаций даже выделили экологическую политику и концепцию «зелёного восстановления» в качестве ключевых факторов преодоления экономического кризиса. С учетом того, что по прогнозам МВФ, глобальный рост мировой экономики достигнет рекордных 5,6% в 2021 году и 4,3% в 2022 году, от выбора стратегии дальнейшего развития зависят дальнейшие темпы восстановления и роста глобальной экономики. Уже сейчас можно заметить, что подъём экономической активности сопровождается значительными мерами правительств разных стран, корпораций и региональных властей по приоритетному вниманию к «зелёному» развитию.

БУДУЩЕЕ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И ЕС В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОЙ «ЗЕЛЕННОЙ ПОВЕСТКИ»



Тадзио Шиллинг,
генеральный директор
Ассоциации европейского бизнеса

Важной вехой в эволюции данного процесса стал недавний Климатический саммит в Глазго, в ходе которого участниками были подведены предварительные итоги того, что было сделано за шесть лет с момента подписания Парижского соглашения. Хотя многие инициативы прошедших лет носили декларативный характер, в перспективе «зелёная политика» может оказаться важным источником экономических стимулов развития, поскольку переход к чистой энергии требует значительных инвестиций в инфраструктуру и технологии, а значит и глобальной модернизации производства.

В этом вопросе крайне важно, чтобы «зеленая повестка» рассматривалась государствами в качестве потенциального конкурентного преимущества и способа укрепления сотрудничества, а не усугубляла расхождение национальных экономических моделей.

Евросоюз одним из первых в мире стал активно изучать и разрабатывать вопросы климата. С середины 1990-х годов в Европе задумались о необходимости мониторинга и подсчета объемов выбросов парниковых газов (ПГ), являющихся ключевой причиной глобального повышения температуры. Благодаря предпринятым усилиям углеродный след в ЕС с 2000 года снизился на 20%, и это при том, что совокупный ВВП стран Европы удвоился за тот же период. Этот пример крайне важен и для России, так как в ее стратегии низкоуглеродного развития до 2050 года делается акцент на то, что снижение углеродного следа должно быть связано с экономическим ростом страны. Несмотря на то, что И Россия, и ЕС придерживаются своего взгляда на скорость и этапы достижения углеродной нейтральности, глобальный переход к низкоуглеродному будущему возможен только в тесном сотрудничестве России и Евросоюза в силу высокой степени взаимодополняемости и взаимозависимости их экономик.

На сегодняшний день Россия представляет собой перспективную площадку для развития климатического партнерства с другими странами. В России уже реализуются отраслевые программы - стимулирование возобновляемых источников энергии, водородная энергетика. Последняя, по моему мнению, могла бы стать драйвером сближения России и ЕС в сфере зеленой энергетики: для этого необходимо стандартизировать понятия способов производства водорода, проработать технологию его транспортировки, а также рассмотреть возможность совместной реализации проектов по созданию производства водорода на территории России с локализацией технологий. Тем более, что госкорпорация Росатом в партнерстве с французской компанией Air Liquide и российским «Трансмашхолдингом» уже заявила о планах создать производство низкоуглеродного водорода на Сахалине. Успешность данного проекта позволит распространить его на другие крупные промышленные центры.

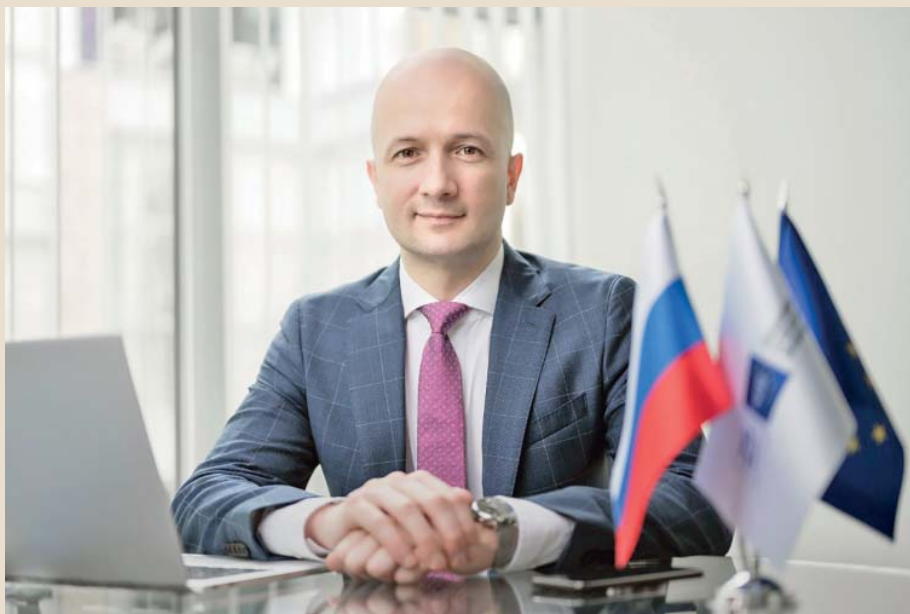
Успех дальнейшего сотрудничества России и ЕС в климатической сфере во многом зависит и от достижения взаимного признания климатических проектов и углеродных единиц. Проект трансграничного углеродного регулирования (ТУР), опубликованный Еврокомиссией в июле 2021 года, изначально вызвал серьезную озабоченность у российской стороны в связи с возможным негативным влиянием на экспорт и ужесточением конкурентной борьбы на мировых рынках. Для того, чтобы нивелировать эти потенциальные риски необходима разработка национальной системы углеродного регулирования и ее гармонизация с мировыми стандартами. Уже сейчас в российском правительстве приступили к проектировкам национального варианта углеродного налога - аналогичного разработанному в ЕС механизму сбора за выбросы углекислого газа в атмосферу. Евросоюз прошел долгий и сложный путь от штрафов, сертификатов, квот до доработки нормативной базы, и Россия могла бы успешно использовать этот опыт.

Еще одним важным аспектом, влияющим на будущее отношений России и ЕС, является сохраняющееся санкционное давление, которое в значительной степени осложняет ведение международного бизнеса и негативно сказывается на бизнес-климате. Однако угроза глобальных изменений климата планете вынуждает в конечном итоге осознать, что все мы находимся «в одной лодке», и только от нашего эффективного взаимодействия зависит, каким будет завтрашний день на планете. Учитывая тот факт, что 51–55 млрд т CO₂-эквивалента парниковых газов, которые все страны мира вместе выбрасывают за год — наш общая проблема, было бы логично, чтобы проекты, которые соответствуют климатической повестке, не были предметом никаких международных ограничений. В таком случае «зеленый переход» смог бы послужить объединяющим звеном в международных отношениях, а не очередным поводом для политических раздоров.

FUTURE OF EU–RUSSIA RELATIONS

AMID THE GLOBAL GREEN AGENDA

While the COVID-19 pandemic is still going, the need for green transformation has become a key priority shared for all members of the global community. Several international organizations have stated that environmental policy and the green recovery concept are the key factors in overcoming the economic crisis. With the IMF predicting global economic growth to reach a record 5.6% in 2021 and 4.3% in 2022, the speed of global economic recovery will depend on the choice of a growth strategy. Even now, the growth of economic activity causes national governments, corporations, and regional authorities to prioritize green development and transformation.



Tadzio Schilling, CEO of the Association of European Businesses

The recent COP-26 Summit in Glasgow was an important milestone in green transformation. During the summit, participants reviewed the preliminary results of what has been accomplished in the six years since the Paris Agreement was signed. Although many initiatives of the past years have been superficial at best, the green policy may prove to be an important source of economic stimuli for development – the transition to clean energy requires significant investments in infrastructure and technology, as well as a global manufacturing modernization.

Therefore, it is essential that the governments view green agenda as a competitive advantage and a way to strengthen cooperation, rather than a source of further division between national economic models.

The European Union was one of the first to actively study climate issues and implement the relevant measures. Since the mid-1990s, the EU has been considering the need to monitor and calculate greenhouse gas (GHG) emissions, which are a key cause of global warming. Thanks to the taken efforts, the carbon footprint in the EU has decreased by 20% since 2000, while the total GDP of European countries has doubled during the same period. The EU example is extremely relevant to Russia since its Long-term Development Strategy with Low Greenhouse Gas Emissions to 2050 highlights the fact that reducing the carbon footprint must be linked

to the country's economic growth. Although both Russia and the EU have their own views on the speed and stages of achieving carbon neutrality, the global transition to a low-carbon future is possible if Russia and the EU closely cooperate due to the interdependence of their economies.

Today, Russia is a promising platform for the development of climate change mitigation partnerships with other countries. Russia is already implementing programs for the promotion of renewable energy sources and hydrogen energy. The latter, in my opinion, could drive cooperation between Russia and the EU in the field of green energy, since it requires standardizing the concepts of hydrogen production methods, working on hydrogen transportation technologies, and analyzing the possibility of joint creation of hydrogen production in Russia with localized technologies. Moreover, Russia's state corporation Rosatom, in partnership with the French company Air Liquide and Russia's Transmashholding (TMH), has already announced plans to create low-carbon hydrogen production on Sakhalin. The success of this project will allow it to be replicated in other major industrial centers.

The success of further cooperation between Russia and the EU in climate change mitigation largely depends on mutual recognition of climate projects and carbon units. The EU Carbon Border Adjustment project, published by the European Commission in July 2021,

initially raised serious concerns on the Russian side about the possible negative impact on exports and the raised competition on the global market. To mitigate these risks, the Russian government should develop a national carbon regulation system in accordance with international standards. The government has already begun drafting a national version of the carbon tax, similar to the EU Emissions Trading System fees. The European Union has come a long and difficult way in finalizing its carbon regulations: from fines, certificates, and quotas to a robust regulatory framework. The Russian Federation could successfully use this experience.

Another important aspect affecting the future of Russia–EU relations is the continuing economic sanctions on Russia — they significantly complicate international business and have a negative impact on the business climate. However, the threat of global climate change forces us all to ultimately realize that we are “in the same boat.” Only our effective cooperation can determine what the world of tomorrow will be like. Global annual production of GHG emissions reaches 51–55 billion tons in CO₂ equivalent. This considerable figure is our common problem; therefore, climate change mitigation projects should not be subject to any international restrictions. In this case, green transformation could serve as a unifying factor in international relations, rather than just another excuse for political disagreements.



Приключения итальянцев в России, как и наших сограждан в Италии, далеко не всегда бывают приятными. Незнание правовых реалий и трудности перевода порой сильно осложняют жизнь тем, кто хочет вести дела в другой стране. Специалисты компании «ПРАВО И СЛОВО» давно зарекомендовали себя экспертами в российско-итальянских взаимоотношениях. Недавно руководитель компании АНАСТАСИЯ СТАРОВОЙТОВА-ИНЦЕ в соавторстве с партнером и коллегой АНДРЕА КОДОНЬОТТО даже написали книгу «Россия – Италия: Аморе Форева, или практические советы адвокатов», в которой постарались суммировать свой колоссальный опыт юридического сопровождения самых сложных споров. А мы побеседовали с Анастасией о том, почему ее юридическая фирма-бутик так востребована у клиентов.

РОССИЯ – ИТАЛИЯ:

ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ЮРИСТА АНАСТАСИИ СТАРОВОЙТОВОЙ- ИНЦЕ И АДВОКАТА АНДРЕА КОДОНЬОТТО

– Анастасия, как вышло, что основная ваша деятельность связана именно с Италией?

– Моя история взаимоотношений с Италией выросла из личных симпатий к этой стране, как и у многих россиян. Я побывала там в первый раз сразу после института и была не просто ошеломлена – я ощутила себя как дома. И тогда же решила изучать итальянский язык, чтобы более тесно взаимодействовать со своей второй Родиной.

Однако тогда я вернулась в Москву. По духу я предприниматель, и быть на десятилетиях среди эмигрантов мне не хотелось.

К тому же, я считаю, что в Москве гораздо больше возможностей для предприимчивых людей, чем в Италии. В 2000-м году я открыла в Москве фирму, оказывающую юридические услуги итальянцам в России. Вскоре появился первый клиент – семейная пара, я, кстати, до сих пор с ними в прекрасных отношениях. Они же познакомили меня и с адвокатом Андреа Кодоньотто.

– Насколько сложно найти такого квалифицированного адвоката, как Андреа? Что это партнерство дает компании?

– Мне тогда, конечно, повезло. Найти такого человека очень сложно. Тут совпало несколько благоприятных факторов. Высочайший профессионализм, знание итальянских реалий, в то же время, огромный интерес к России, знание русского языка и понимание российского менталитета. Специфика нашей работы такова, что любая ситуация должна рассматриваться как бы в «двух измерениях», с учетом итальянской и российской действительности. Мы очень удачно объединили компетенции. Часть клиентских потребностей реализуется в России, часть – в Италии. При этом Андреа



АНДРЕА КОДОНЬОТТО: МОЯ ИСТОРИЯ С РОССИЕЙ

Вот уже больше 15 лет я живу на две страны, разрываясь между Италией и Россией. Я начал «воображать» себе Россию, листая страницы произведений XIX века, благодаря школьному учителю литературы, и мне вряд ли удастся в достаточной степени выразить ей за это свою благодарность.

В первый раз я приехал в Россию в середине 2000-х. Тем временем я получил диплом юриста в Университете Падуи и подтвердил право вести адвокатскую практику. Получив опыт работы в крупной юридической фирме, я открыл собственную контору. Изучал русский язык – сначала в Италии, а затем в Москве. Казалось вполне естественным сочетать работу со страстью, которая зрела во мне в течение многих лет – страстью к русской истории и культуре. Кроме того, право – это не сухая материя, запертая в книгах. Оно является продуктом языка, истории и культуры страны и ее народа, поэтому успешно работать в этой области можно, только понимая все эти явления.

С Анастасией, другом и коллегой, мы проводим взаимные сравнения и не перестаем удивляться различиям в характере итальянцев и русских – а также той гармонии, которая может возникнуть в результате объединения этих различий! Несмотря на то, что между Италией и Россией существуют неоспоримые различия и даже противоречия, по-моему, неслучайно, что Россия, как только итальянцы оказались в затруднительном положении из-за пандемии, немедленно откликнулась и предложила свою помощь.

Я хотел бы сказать всем, как русским, так и итальянцам, что если мы попытаемся лучше понять друг друга, то научимся дружно и гармонично жить вместе, несмотря ни на какие внешние обстоятельства!

регулярно бывает в Москве, его помощь при общении с российскими клиентами с различными задачами по Италии просто неоценима.

Наши соотечественники в Италии зачастую боятся обращаться к итальянским адвокатам: есть представление, что это очень дорого. К тому же люди опасаются, что адвокат может предоставить неполную или искаженную информацию, как-то воспользоваться уязвимым состоянием клиента в чужой стране. Помимо прочего, клиент еще неуверенно знает итальянский язык (тем более, юридический итальянский язык), с трудом понимает итальянские правовые конструкции. Именно поэтому мы с Андреа, как правило, консультируем вместе, даже если дело касается, в основном, Италии или России. Андреа делает правовой анализ ситуации, а я поясню нюансы итальянского законодательства через сравнение с российскими правовыми реалиями – так получается гораздо понятнее для клиента, далекого от юриспруденции.

– Есть ли специфика при рассмотрении одних и тех же дел в зависимости, от того, где их рассматривать?

– Конечно. Возьмем довольно типичную ситуацию: расторжение брака и определение места жительства ребенка. Эту процедуру лучше проходить в России – у нас она осуществляется гораздо быстрее и дешевле. А вот, например, взыскание алиментов с гражданина Италии эффективнее происходит на Апеннингах – там и суммы назначаются более значительные, и контроль за исполнением судебных предписаний тоже жестче.

– Какие сложности могут возникать при взаимодействии итальянского и российского бизнеса? Какие услуги «Права и слова» наиболее востребованы и почему?

– Круг вопросов очень широкий. Это и бизнес-отношения, и семейные споры, и наследственные дела, и имущественные... Много дел, связанных с недвижимостью. Не секрет, что многие россияне владеют в Италии квартирами, домами, земельными участками. В ходе пандемии сложилась такая ситуация, когда они потеряли право на въезд в эту страну, ведь само наличие недвижимости не являлось основанием на посещение. И вот время идет, собрание жильцов принимает какие-то решения по эксплуатации или, скажем, по дорогостоящему ремонту фасада. Итальянцам государство расходы на поддержание надлежащего внешнего вида здания компенсирует, а российским собственникам – нет. Нашему гражданину, который туда приехать не может, приходит письмо с требованием перечислить дополнительно к обычной коммунальной плате еще несколько тысяч евро. Он, естественно, недоволен, поскольку решение принималось без него, и вообще –

«ПРАВО И СЛОВО»

– БОЛЕЕ 15 ЛЕТ РАБОТАЕТ С ИНОСТРАНЦАМИ ПО ПРИНЦИПУ «ОДНОГО ОКНА»: ЮРИДИЧЕСКИЕ, ПЕРЕВОДЧЕСКИЕ, НОТАРИАЛЬНЫЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ;

– ЭКСПЕРТЫ В СФЕРЕ ЛЕГАЛИЗАЦИИ: ПОЛУЧЕНИЕ И ПОДГОТОВКА ДОКУМЕНТОВ В ЛЮБОЙ И ДЛЯ ЛЮБОЙ СТРАНЫ МИРА

– ДОСКОНАЛЬНОЕ ЗНАНИЕ ДОКУМЕНТАЦИИ: ВСЕ ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ИТАЛИИ И ИЗ ИТАЛИИ

– ВЫСОЧАЙШИЙ УРОВЕНЬ ПЕРЕВОДА: ДОВЕРЕННЫЙ ЮРИСТ КОНСУЛЬСТВА ИТАЛИИ В МОСКВЕ, ДВА АККРЕДИТОВАННЫХ ПРИ КОНСУЛЬСТВЕ ПЕРЕВОДЧИКА, БЮРО ПЕРЕВОДОВ, РЕКОМЕНДОВАННОЕ TLSCONTACT ВИЗОВОГО ЦЕНТРА ВЕЛИКОБРИТАНИИ



из-за ограничений на въезд ему там даже бывать запрещено.

Наша роль в том, чтобы стороны пришли к соглашению. Добиться такого решения, чтобы жильцы смогли получить необходимую сумму на обновления фасада, а против их соседа – россиянина не возбуждалось никаких судебных исков в Италии. Думаю, излишне говорить о том, что после новых ограничений, связанных с обострением международной политической ситуации, таких дел станет еще больше. Кроме того, есть итальянцы, которым принадлежит собственность в России. У них тоже возникают проблемы, содействовать решению которых как раз и призвана наша фирма.

– Вы ведете дела только в судах, или бывает, что выступаете в качестве медиатора?

– Медиация в России в последнее время развивается, но с большим скрипом. Наверное, дело в том, что в российской ментальности много такого, что нацелено на спор, на однозначное утверждение своей правоты. Договариваются, конечно, но в основном тогда, когда после изнурительной судебной тяжбы понимают, что судебный акт их проблемы не решит.

Мы, работая с такими спорщиками, часто применяем метод «адвоката дьявола»: рисуем им положение дел в том случае, если они не договорятся. В России люди, даже образованные и взрослые, ведущие свой бизнес, далеко не всегда просчитывают последствия своих решительных действий, предпринимаемых под воздействием эмоций. Особенно часто это бывает при разводах. Обиженным друг на друга людям приходится объяснять, например, что в суде, в который они так стремятся, их имущество будет разделено пополам, и дальше с этим придется жить к взаимному неудовольствию и все равно договариваться.

– Насколько отличается российский менталитет от итальянского? Как эти различия влияют на процесс разрешения спорных ситуаций, на что стоит обращать внимание?

– Очень важный момент в нашей работе. Когда мы участвуем в переговорах сторон, то учитываем ментальные различия. Это бывает просто необходимо для достижения успеха всего дела. При переводе претензий, бывает, приходится «сглаживать углы». Российская сторона, например, может повести себя грубо, с точки зрения итальянца. Россиянин может быть настроен на то, чтобы надавить на оппонента, а потом, встретив достойный отпор, помириться с ним и продолжить переговоры в непринужденной форме. Есть и масса эмоционально окрашенных выражений, которые совсем не режут ухо россиянам, но совершенно непонятны европейцам, у которых другой культурный код. Итальянец, скорее всего,



**АНДРЕА КОДОНЬОТТО:
СУДИТЬСЯ ИЛИ ДОГОВАРИВАТЬСЯ?**

Суд в России – это место, где принимают решение. Суд в Италии – это место, где ждут, пока люди в конце концов сами договорятся. Особенности итальянского суда: он менее формален, чем российский. Можно судиться в отсутствие между сторонами договора, актов приема-передачи, активно использовать свидетельские показания, ссылаться на сложившуюся деловую практику, переписку по почте, в мессенджерах, телефонные переговоры, подтверждать обязательства конклюдентными действиями. В Италии судебные процессы длятся гораздо дольше. К примеру, средний срок рассмотрения дела в первой инстанции составляет три года. С последующими инстанциями может занять все десять лет. В России в среднем назначается по делу одно заседание в месяц, в Италии – в 3-6 месяцев. Но это лучше, чем когда в процессе рассмотрения клиент умирает, так и не дождавшись результата (такой случай был в моей практике). Поэтому, если стоит задача – быстро просудиться, то делать это надо в России. Если же задача – затянуть дело и измотать вашего оппонента до смерти, то вы поняли, где это лучше сделать!

сделает вывод о том, что с таким грубияном лучше вообще не иметь никаких дел, следовательно, договориться и прийти к взаимовыгодному соглашению у них никак не получится. Поэтому в таких случаях далеко не все следует переводить дословно.

У итальянцев есть другая особенность, непонятная носителям российского мен-

талитета. С точки зрения россиянина, это можно назвать стремлением «пустить пыль в глаза». У меня был пример переговоров арендатора – итальянца и русского арендодателя. Разговор шел о том, что плата за занимаемую площадь слишком высокая, и нужна скидка. Вместо этого арендодателю сразу было сказано, что ему просто гарантирована потрясающая реклама, придет множество других итальянцев, которые с радостью арендуют все свободные помещения. Так вот, я просто не стала это переводить, предвидя реакцию российского партнера, который, скорее всего, воспринял бы эту информацию с большим недоверием. Юрист, сопровождающий такого рода переговоры, может себе позволить «вольности» в переводе, в отличие от переводчика, который обязан доносить полностью все сказанное, без искажений и вкраплений собственных мыслей.

– Но сами переводы – это ведь тоже заметная часть вашей работы?

– Да, в моей компании переводческая деятельность – это отдельное и самостоятельное направление. Должна заметить, что профессиональный перевод – это совсем непросто, требует высочайшего профессионализма и большого опыта. Кстати, два наших штатных переводчика аккредитованы при Консульстве Италии – только от таких специалистов итальянское консульство принимает переводы.

– Как бы вы определили нишу компании «Право и слово»? Для кого вы работаете и как находите клиентов?

– Если человек называет себя врачом, то это звучит слишком абстрактно. Какая у него специализация, какие болезни он лечит? Так вот, у юристов в современном мире – то же самое. На каждую сферу деятельности есть свои специалисты. И я считаю, что будущее за нишевыми юридическими фирмами. Их еще можно назвать – компании-бутики, которые занимаются достаточно узкой спецификой, но при этом досконально ее знают.

Если говорить о том, в чем «Право и слово» уникально и в Италии, и в России, то я бы определила нишу так. Во-первых, все, что касается переводов в языковой паре итальянский – русский. Во-вторых, весь диапазон юридических услуг итальянцам в России и россиянам в Италии.

Качество услуг нашего «бутика» определяется очень просто. Такая компания-бутик годами существует на рынке, информация о ней передается по сарафанному радио. Чем больше успешных дел, тем больше клиентов. Ведь если дела идут плохо, фирму просто не будут рекомендовать.

При подготовке интервью использованы материалы книги «Россия – Италия: Аморе Форева, или практические советы адвокатов»



RUSSIA – ITALY:

PRACTICAL ADVICE FROM LAWYER ANASTASIA STAROVAYA-INCE AND LAWYER ANDREA CODOGNOTTO

The adventures of Italians in Russia, and of our fellow citizens in Italy, are not always pleasant. Our lack of knowledge of legal realities and the difficulties of translation sometimes make life very difficult for those who want to do business in another country. Specialists of company «PRAVO I SLOVO» have long ago established themselves as experts in Russian-Italian relations. Lately the company head ANASTASIA STAROVOYTOVA-INCE, in co-authorship with her partner and colleague ANDREA CODONIOTTO, even wrote the book «Russia - Italy: Amore Foreva, or Practical Advice from Lawyers», where they tried to summarize their great experience of legal support of the most complicated disputes. And we talked to Anastasia about why her boutique law firm is so popular with clients.

– *Anastasia, how did it happen that your main activity is related to Italy?*

– My history with Italy grew out of my personal sympathy for this country, as many Russians do. I went there for the first time immediately after college and I was not just stunned, I felt at home. And at the same time, I decided to learn Italian in order to interact more closely with my second homeland.

But then I returned to Moscow. I am an entrepreneur by nature, and I didn't want to be in the tenth role amongst emigrants. Besides, I think that there are far more opportunities for enterprising people in Moscow than in Italy. In 2000, I opened a firm in Moscow providing legal services to Italians in Russia. Soon I had my first client: a married couple, and I am still on very good terms with them, by the way. They also introduced me to the lawyer Andrea Codognotto.

– *How hard is it to find a lawyer as qualified as Andrea? What does this partnership do for the company?*

– I was lucky at the time, of course. It's very difficult to find someone like that. Several favorable factors coincided here. The highest professionalism, knowledge of the Italian realities, at the same time an enormous interest in Russia, knowledge of the Russian language and understanding of the Russian mentality. The specific nature of our work is such that every situation has to be seen as if in "two dimensions", taking into account the Italian and Russian realities. We have combined the competences very well. Part of the client's needs are realised in Russia and part in Italy. Andrea is regularly in Moscow, and his help in dealing with Russian clients with various tasks in Italy is simply invaluable.

Our compatriots in Italy are often afraid

to go to Italian solicitors: there is the notion that it is very expensive. In addition people are afraid that a lawyer may provide incomplete or distorted information or somehow take advantage of the client's vulnerable situation in a foreign country. Among other things, the client is still unsure of the Italian language (especially legal Italian) and has difficulty understanding Italian legal constructions. That is why Andrea and I usually consult together, even if the case is mostly in Italy or Russia. Andrea does a legal analysis of the situation, and I explain the nuances of Italian law by comparing it with Russian legal realities – it is much clearer for a client who is far from jurisprudence.

– *Is there any specificity in the consideration of the same cases depending on where they are considered?*

"LAW & WORD"

- MORE THAN 15 YEARS WORKING WITH FOREIGNERS ON A "ONE-STOP-SHOP" PRINCIPLE: LEGAL, TRANSLATION, NOTARY AND ACCOUNTING SERVICES;
- LEGALIZATION EXPERTS: OBTAINING AND PREPARING DOCUMENTS IN AND FOR ANY COUNTRY IN THE WORLD
- IN-DEPTH KNOWLEDGE OF DOCUMENTATION: ALL DOCUMENTS FOR ITALY AND FROM ITALY
- THE HIGHEST LEVEL OF TRANSLATION: TRUSTED LAWYER OF THE ITALIAN CONSULATE IN MOSCOW, TWO ACCREDITED TRANSLATORS AT THE CONSULATE, TRANSLATION AGENCY RECOMMENDED BY TLSCONTACT UK VISA CENTER



**ANDREA CODOGNOTTO:
MY HISTORY WITH RUSSIA**

For more than 15 years I have been living in two countries, torn between Italy and Russia. I began to «imagine» Russia by leafing through the pages of 19th century works, thanks to my school literature teacher, and I can hardly thank her enough for that.

I first came to Russia in the mid-2000s. In the meantime I had obtained a law degree from the University of Padua and confirmed the right to practice law. Having gained experience in a large law firm, I opened my own office. I studied Russian, first in Italy and then in Moscow. It seemed quite natural to combine work with a passion that had been brewing in me for many years – a passion for Russian history and culture. Moreover, law is not dry matter locked up in books. It is a product of the language, history and culture of a country and its people, so you can only work successfully in this field if you understand all of these phenomena.

With Anastasia, a friend and colleague, we make mutual comparisons and never cease to marvel at the differences in the characters of Italians and Russians – and the harmony that can result from combining these differences! Despite the fact that there are undeniable differences and even contradictions between Italy and Russia, in my opinion, it is no accident that Russia, as soon as Italians found themselves in a predicament because of the pandemic, immediately responded and offered its help. I would like to tell everyone, both Russians and Italians, that if we try to understand each other better, we will learn to live together in friendship and harmony, in spite of any external circumstances!



– Of course there are. Let's take a fairly typical situation: dissolution of marriage and determination of the child's place of residence. This procedure is better handled in Russia – it is much quicker and cheaper here. But, for example, the recovery of alimony from a citizen of Italy is more effective in the Apennines – the sums are more substantial there, and control over the execution of court orders is also stricter.

– What difficulties may arise in the interaction between Italian and Russian business? Which "Law and Speech" services are most in demand and why?

– The range of questions is very wide. This includes business relations, family disputes, inheritance and property matters... There are many cases connected with property. It is no secret that many Russians own apartments, houses and plots of land in Italy. During the pandemic, there was a situation where they lost the right to enter this country, because

the mere presence of real estate was not a reason to visit. And so time goes on, the tenants' meeting makes some decisions on the operation or, say, on the expensive repair of the facade. For Italians, the government compensates the cost of maintaining the proper appearance of the building, but not for Russian owners. Our citizen, who cannot go there, receives a letter demanding that in addition to the normal utility bill he should pay a few thousand euros more. He is naturally dissatisfied because the decision was made without him, and in general, he is not even allowed to go there because of entry restrictions.

Our role is for the parties to come to an agreement. To make sure that the tenants can get the money they need to renovate the facade, and that no legal action is taken against their Russian neighbor in Italy. I think it is superfluous to say that after the new restrictions related to the aggravation of the international political situation, there will be

even more such cases. In addition, there are Italians who own property in Russia. They too have problems which our firm is called upon to help solve.

– ***Do you only deal with cases in court, or do you sometimes act as a mediator?***

– Mediation has been developing in Russia recently, but with a lot of creaking. Probably the thing is that the Russian mentality has a lot of things that are aimed at a dispute, at an unambiguous assertion of one's rightness. They come to an agreement, of course, but mostly when, after a grueling legal battle, they realize that a judicial act will not solve their problems.

When we work with such litigants, we often use the "devil's advocate" method: we draw them a picture of the state of affairs in the event that they do not reach an agreement. In Russia, people, even educated and mature adults who run their own businesses, do not always calculate the consequences of their decisive actions taken under the influence of emotions. This is especially true in divorces. The people who are upset with each other have to explain, for example, that in the court they are so eager for, their property will be divided in half, and then they will have to live with this to their mutual displeasure and still come to an agreement.

– ***How different is the Russian mentality from the Italian one? How do these differences affect the process of resolving disputes, what is worth paying attention to?***

– A very important point in our work. When we are involved in negotiations, we take mental differences into account. It can be necessary for the success of the whole case. When transferring claims, it is sometimes necessary to "smooth over the edges". The Russian side, for example, may behave rudely, from the point of view of an Italian. The Russian may be disposed to put pressure on his opponent, and then, having met a worthy rebuff, reconcile with him and continue the negotiations in a relaxed form. There are also many emotionally coloured expressions which do not cut the ear of the Russians at all, but are completely incomprehensible to Europeans, who have a different cultural code. An Italian will probably conclude that it is better not to deal at all with such a rude person and, therefore, they will never be able to come to a mutually advantageous agreement. Therefore, in such cases, not everything should be translated word for word.

The Italians have another peculiarity that is incomprehensible to the Russian mentality. From the point of view of a Russian, it could be called a desire to "throw dust in the eyes". I had an example of negotiations between an Italian tenant and a Russian landlord. The conversation was about the fact that the rent for the space occupied was too high, and that a discount was needed. Instead the landlord

was told straight away that he was simply guaranteed terrific advertising, lots of other Italians would come and happily rent all the vacant premises. So I just did not translate it, anticipating the reaction of the Russian partner, who probably would have taken this information with a lot of distrust. A lawyer accompanying such negotiations can take "liberties" in translation, unlike an interpreter who is obliged to deliver everything that is said in full, without distortions and inclusions of his own thoughts.

– ***But translations themselves are a visible part of your work, aren't they?***

– Yes, translation is a separate and independent direction in my company. I should note that a professional translation is not an easy thing to do and requires a lot of professionalism and experience. By the way, two of our staff translators are accredited by the Italian Consulate, and only such specialists are recognized by the Italian Consulate.

– ***How would you define the niche of "Law and Word" company? Who do you work for and how do you find clients?***

– If a person calls himself a doctor, it sounds too abstract. What is his specialization, what diseases he treats? So it's the same with lawyers in today's world. There are specialists for every field of work. And I believe that the future belongs to niche law firms. They can also be called – a boutique company, which deals with a fairly narrow specificity, but they know it thoroughly.

If we talk about what Pravo i Slovo is unique in both Italy and Russia, I would define the niche as follows. Firstly, everything to do with translations in the Italian-Russian language pair. Secondly, the whole range of legal services to Italians in Russia and Russians in Italy.

The quality of our "boutique" services is defined very simply. Such a boutique company has been on the market for years, information about it is passed on by word of mouth. The more successful cases, the more clients. After all, if things are not going well, the firm simply will not be recommended.

Materials from the book "Russia – Italy: Amore Foreva, or Practical Advice for Lawyers" were used in preparing this interview



ANDREA CODOGNOTTO: SUE OR SETTLE?

The court in Russia is a place where decisions are made. Court in Italy is a place where people wait until they finally come to an agreement themselves. The peculiarities of the Italian court: it is less formal than the Russian one. You can go to court in the absence of a contract between the parties, acts of acceptance, actively use witness testimony, refer to established business practice, correspondence by post, in messengers, telephone conversations, confirm obligations by contingent acts.

In Italy, lawsuits last much longer. For example, the average time for a case in first instance is three years. With subsequent instances, it can take all of ten years. In Russia, on average, a case is assigned one session a month; in Italy, it takes three to six months. But it is better than when the client dies in the process of consideration, without waiting for the result (such a case was in my practice).

So, if the task is to sue quickly, then you have to do it in Russia. If the task is to drag out the case and wear your opponent out to death, then you have understood where it is better to do it!

Концерн Arneg является одним из крупнейших мировых лидеров в производстве торгового оборудования самой широкой номенклатуры для торговых объектов самых разных форматов: от магазина у дома до гипермаркета. На сегодняшний день в ассортимент выпускаемой заводами концерна в России продукции входят все виды современного оборудования для розничной торговли: холодильные, тепловые, нейтральные витрины, двери для холодильных камер и подсобных помещений, стеллажное оборудование, кассовые боксы, холодильные центры и агрегаты. Марка Arneg— это гарантированно высокое качество, передовой дизайн, энергосберегающие технологии и безвредные для экологии хладагенты. Высокое качество продукции Arneg известно во всех регионах России и за её пределами. Подробнее о том, как развивается предприятие и за счёт чего оно удерживает и укрепляет свои позиции на рынке, рассказал генеральный директор ООО «Арнег» Вальтер Лаццарин.



ARNEG – мировой лидер в производстве торгового оборудования



– Арнег является лидером международного масштаба в проектировании, производстве и поставке комплексных решений для сетевой розницы. Расскажите, как компании удаётся быть крупным игроком на рынке холодильного оборудования и какие конкретно действия она предпринимает для обеспечения устойчивого развития?

– Годом рождения концерна Arneg является 1963-й, когда в предместье города Падуи появился наш первый завод. В настоящее время в составе концерна – 20 производственная площадка и порядка 18 коммерческих представительств во многих странах мира, так что по охвату рынка Arneg действительно является лидером.

Мощь концерна основана на умении видеть реалии рынков, предугадывать тенденции их развития. Это основные характеристики, позволяющие нам продолжать работу и строить планы развития в далеком будущем.

Мы внимательно отслеживаем текущие тенденции, активно расширяем модельный ряд, чтобы предлагать нашим клиентам не только холодильное, но и прочее необходимое в магазиностроении оборудование: кассы, стеллажи, станции холодоснабжения, двери для холодильных камер и др.

– Какие вызовы стоят сегодня перед компаниями на российском и международ-

ном рынках? Как повлиял на вашу работу коронакризис?

– Вероятно, ситуация, обусловленная коронавирусом, – одно из проявлений более глобального кризиса, в который в последние годы погружается мир. Кризиса политического, экономического, нравственного.

Всё это не может не оказывать влияния на все сферы деятельности, включая и нашу отрасль. Ситуация на рынке стала менее предсказуемой, более неровной, уже не получается работать в рамках сезонности с её стандартными спадами и пиками заказов, как это было в предыдущие годы.

Приходится быть более гибкими, уделять больше сил поиску нестандартных решений, в первую очередь менее дорогих, но в любом случае функциональных. Сама пандемия, конечно, ни в коей мере не способствовала улучшению нашей работы. Но в таком положении оказались не только мы. Да, это непросто, но мы ищем и находим решения, позволяющие нам продолжать работу.

– Расскажите подробнее о заводах, расположенных в России: каков уровень их технологической оснащённости, с какой периодичностью разрабатываются новые модели, какие инновации применяются в последних ваших разработках?

– В Российской Федерации у нас два завода: в Наро-Фоминске и Новосибирске.

Относительно уровня технологической оснащённости отметим, что все заводы концерна в мире применяют в работе единые высокие производственные стандарты, используя современное оборудование и технологии. Какой-либо упорядоченности в разработке новых моделей не существует: как правило, всё определяется текущими

потребностями рынка и конкретными заказчиками. В настоящее время российский рынок характеризуется взрывным развитием наиболее простого торгового формата – дискаунтера, требующего небольшого модельного ряда недорогого оборудования. Развивается, пусть и в меньшей степени, формат супермаркетов, и тут уже требуется оборудование более высокого уровня исполнения и гораздо более широкого модельного ряда. Нам важно сохранять наши позиции на рынке, поэтому мы работаем по всем направлениям, оптимизируя имеющийся модельный ряд.

– Для каких отраслей российские заводы «Арнег» производят оборудование, в какие страны осуществляют поставки продукции?

– Наш основной заказчик – это ретейл: крупные сети федерального и регионального масштаба, индивидуальные предприниматели, рынки и пр. Мы активно работаем не только в России, но и в сопредельных государствах, поставляя заказчикам про-





дукцию наших заводов: Белоруссии, Казахстану, Узбекистану, Таджикистану и др.

– Какие российские и международные сертификаты имеют отечественные заводы «Арнег»?

– Вся наша продукция имеет декларацию соответствия ЕАЭС, а действующая на заводе в Наро-Фоминске испытательная лаборатория сертифицирована по нормам ИСО и ГОСТ.

– Как генеральный директор, каким вы видите свой вклад в успех компании «Арнег»?

– Моя главная миссия – отслеживать поступающие от рынка и заказчиков сообщения и максимально быстро трансформировать их в продукцию и услуги.

– Каковы планы концерна Arneg в нашей стране? Каким вы лично видите развитие бренда?

– Планы определяются текущими потребностями рынка, в соответствии с ними мы в ежедневной работе строим стратегию нашего развития. Но это не значит, что мы не смотрим далеко вперёд. Сила марки Arneg заключается в умении прогнозировать своё развитие в будущем. В частности, очень активно, в силу запрета на традиционные хладагенты, развивается направление оборудования и систем холодоснабжения на CO₂. Мы производим и холодильное оборудование, и станции холодоснабжения для таких проектов. Другой пример: пандемия коронавируса дала сильнейший толчок развитию дистанционной торговли, ввиду чего мы в короткие сроки разработали и предлагаем рынку совершенно новый продукт, т. н. продуктомат, позволяющий покупателям делать заказы продуктов питания и непищевых товаров и, не контактируя с продавцами, забирать их в удобном для себя месте.

Подготовила Эльвина Аптреева





ARNEG LLC – the world leader in retail equipment



The Arneg Group is one of the world's largest leaders-manufacturers of wide-range equipment for the retail facilities of various formats: from a convenience store to a hypermarket. Nowadays the range of goods manufactured at the plants of the Arneg Group in Russia includes all kinds of modern retail equipment: hot-cases, refrigerated, non-refrigerated serve-over counters, isothermal and service doors for cold, shelving, check-out counters, refrigeration systems. Arneg trademark stands for guaranteed quality, innovative design, energy-saving technology and environmentally friendly refrigerants. The high quality of Arneg products is wide known in all Russian regions and abroad. Walter Lazzarin, Arneg Russia CEO, explains in more detail the way the company is developing and how it maintains and strengthens its position on the market.



– Arneg is an international leader in designing, manufacturing and providing complex retail solutions. Could you tell us how the company manages to be a key player in the commercial refrigeration sector and what specific actions it takes to develop steadily?

– Arneg was founded in 1963. Our first plant came into operation near Padua. Today the Arneg Group consists of 20 production sites and 18 sales offices in many countries of the world. Broad market coverage makes Arneg the true leader. The power of the Arneg Group is based on the ability to

understand market needs and realities and foresee its development trends. These are the main features that allow us to continue our work and shape business plans in current difficult conditions. We closely monitor modern trends and actively expand the model range to offer our customers not only refrigeration but also other equipment necessary in the store industry: check-out counters, shelving, refrigeration systems, doors for cold rooms etc.

– What are the main challenges the company is facing now on the Russian and

international markets? How did coronavirus affect your work?

– Probably, the coronavirus situation is one of the manifestations of the global crisis the world is plunging into during the last years. Political, economic, moral crisis. It cannot but influence all the spheres of human activities, including our sector. Market situation has become less predictable, more unstable. It is no longer possible to work within the season frameworks with its standard ups and downs as it was before. We should be more flexible, devote more effort to finding non-standard solutions, primarily less expensive, but functional in any case. Of course, the pandemic itself did not help us to improve our work. But these conditions are the same for everyone. We are not alone. Yes, it is not easy, but we are looking for solutions that allow us to continue our work.

– Please, tell us more about the plants located in Russia. What is the level of their technological equipment? How often are new units models and which innovations have been used for your latest solutions?

– We have two plants in Russian Federation: in Naro-Fominsk and in Novosibirsk. Speaking about the level of technological equipment, we should note that all the plants of the Arneg Group apply unified high qualitative standards and use advanced equipment and technology. There is no strict orderliness in the development of new models: as a rule, everything is determined by the current needs of the market and customers. At the present time the Russian market is



characterized by an explosive development of the simplest trade format – discount, which requires a small range of low-price equipment. The format of supermarkets is developing, although to a lesser extent, requiring a higher level of performance and a much wider range of equipment. It is important for us to maintain our position on the market, that is why we are working in all directions and improve the existing model range.

– What industries do Russian Arneg plants produce equipment for and what countries do they supply?

– Our main customer is retail: large federal and regional chains, individual entrepreneurs, markets etc. We are active not only in Russia, but also in neighboring countries, supplying customers with products of our plants. These countries are Belarus, Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan, etc.

– What Russian and international certificates do the domestic Arneg plants have?

– All our products have the EAEU declaration of conformity. The testing laboratory operating at the plant in Naro-Fominsk is certified according to ISO and GOST (All- Union State Standard).

– As CEO, how do you see your contribution to the success of Arneg?



– My main mission is to monitor the incoming messages from the market and customers and transform them into products and services as quickly as possible.

– What are the plans of the Arneg Group in our country? What is your personal vision of the development of the brand?

– Our plans are determined by the current needs of the market, and we build our development strategy and daily work according to them. But it does not mean that we do not look ahead to the future. The strength of Arneg lies in its ability to foresee its further development. In particular, we

rapidly develop CO2 refrigeration systems due to the ban of traditional refrigerants. We produce both refrigeration equipment and refrigeration systems for such projects. Another example: the coronavirus pandemic gave a strong impetus to the development of e-commerce. So, in a short period of time, we developed and offered to the market a completely new product, the so-called locker, that allows customers to order food and non-food items and then pick them up in a convenient location, without being in contact with a seller.

Prepared by Elvina Apteeva





«Зенит Ритейл Солюшнс» — известный бренд на российском рынке. Компания входит в Cefla Group (Италия), которая является основоположником и законодателем трендов торгового оборудования.

С недавних пор компания также занимается продвижением торговой марки C-LED, специализирующейся на разработке и производстве электронных приложений и световых решений, адаптированных к потребностям клиентов. Подробнее о новых разработках рассказывает Елена Аладина, генеральный директор ООО «Зенит Ритейл Солюшнс».



C-LED: ПРАВИЛЬНЫЙ СВЕТ ДЛЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО БУДУЩЕГО

– LED-светильники – что это за технология? Где она востребована?

– В последние годы на рынке светодиодных ламп были созданы важные технологические инновации, в частности возможность излучения определённого количества света и светового спектра (цвета света) для стимулирования роста растений.

Компания C-LED (входит в группу Cefla) нацелена в первую очередь на фирмы, работающие в секторах растениеводства, розничной торговли и визуального мерчандайзинга, дизайна интерьера, уличного и промышленного освещения. Она также занимается созданием систем в области wireless-технологий, разработкой программируемых датчиков движения для применения в контексте окружающей среды, для интерактивной коммуникации (proximity marketing) и для эффективного управления энергопотреблением.

В конце 2021 года компания приняла решение о выводе на российский рынок светодиодных светильников для промышленного выращивания овощей, ягод, зелени, рассады, микроводорослей в условиях теплиц, вертикальных (городских) ферм и в специальных биореакторах.

У каждого растения есть определённые потребности по интенсивности и типологии освещения. C-LED изучает необходимые характеристики света для каждого типа растений во время любой фазы их роста.

Благодаря опытной исследовательской группе C-LED сотрудничает на постоянной основе с учёными и исследователями из университетов и специализированных центров, которые оказывают поддержку в разработке передовых продуктов.

Постоянные инвестиции гарантируют возможность предоставления передовых решений по освещению. Сегодня мы можем дифференцировать спектры для получения максимальной производительности от каждого вида растений – в теплице и закрытом помещении.

Это позволяет нам разработать оптимальные продукты, обеспечивающие нужное количество и тип света для каждого вида растений (определённый спектр для каждого растения). Эти решения находят своё применение в традиционных и высокотехнологичных теплицах.

C-LED предлагает системы верхнего (toplight), внутреннего (interlight) и много-

слойного (multilayer) освещения с настраиваемыми спектрами для оптимизации производственных показателей растений. Исходя из научных исследований, мы определили правильный угол освещения, что позволило максимально увеличить количество света, перехватываемого растениями.

– Почему сегодня эта тема так актуальна? Неужели растениям недостаточно обычной почвы и солнечного света?

– Как ни печально об этом говорить, но состояние почв во всём мире неуклонно регрессирует. Это процесс, взаимосвязанный с ухудшением всей окружающей среды: воды, воздуха, животного и растительного мира. Исследования показывают, что порядка трети всех почв планеты подвергается умеренной или сильной деградации. По данным Глобального почвенного партнёрства, в мире ежегодно утрачивается около 50 000 квадратных километров почвы (площадь размером с Коста-Рику).

Возможно, на первый взгляд почва не кажется настолько жизненно необходимой, как зелёный лес или свежая вода, но

она является природным ресурсом, значение которого не менее важно для поддержания жизни на Земле.

Почва обеспечивает растения и деревья питательными веществами, водой и минералами, хранит запасы углерода, а также является домом для миллиардов насекомых, мелких животных, бактерий и многих других микроорганизмов. Кроме того, с почвы начинается создание продуктов питания. При этом она, подобно нефти и природному газу, является конечным ресурсом – её потери не возмещаются в течение человеческой жизни. Кстати, некоторые эксперты утверждают, что прогнозируемое количество лет, на которые хватит верхнего почвенного слоя планеты, сопоставимо с расчётами запасов нефти и природного газа.

Проблема почв настолько существенна и значима, что Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединённых Наций (Food and Agriculture Organization, FAO) имеет отдельную программу, в которой подчёркивается ключевое значение почвы для устойчивого будущего планеты. По мнению генерального секретаря Глобального почвенного партнёрства (учреждено FAO) Рональда Варгаса, нагрузка, оказываемая людьми на почвы во всём мире, близка к достижению критической отметки.

Таким образом, развитие систем закрытого (или защищённого) грунта – это теплицы, парники, сити-фермы и так далее – решает сразу несколько задач. Во-первых, это продовольственная безопасность: защищённый грунт представляет собой способ нейтрализации климатических или антропогенных воздействий на сельскохозяйственные культуры, а дополнительное количество почв предоставляет возможность выращивания большего количества урожая. Ну и, кроме того, выращивая растения в закрытом грунте, мы минимизируем воздействие на природные почвы.

– Для каких видов растений используются лампы C-LED?

– Компания предлагает различные типы световых спектров для большого количества различных растений: для листовых (например, салат, зелень, базилик и т. д.), плодовых (помидор и т. д.), декоративных и цветущих (спатифиллум, роза и т. д.), ягод (ежевика, малина и т. д.).

Мы изучаем правильные ингредиенты для каждого типа растений на каждом этапе. Лучший рецепт сочетает в себе несколько факторов: спектр света, интенсивность, время, однородность и расположение.

Так, светодиодные лампы COMBO от C-LED объединяют расширенный белый спектр и гарантируют высокую урожайность сельскохозяйственных культур,



при этом энергопотребление уменьшается на 40% и более. Лампы серии COMBO регулируются, поэтому применяемая технология позволяет воссоздать условия солнечного света от восхода до заката, тем самым увеличивая производительность.

Кроме того, испытания, проведённые C-LED в сотрудничестве с университетскими научно-исследовательскими институтами, позволили разработать специальную лампу для микроразмножения, чтобы предложить эффективное решение для самых разных растений. Поэтому использование светодиодных ламп в области микрозелени и микроразмножения представляет собой новшество, которое обладает значительным преимуществом по сравнению с обычными неоновыми лампами.

Для микрозелени мы рекомендуем лампы SLIM, энергоэффективность которых позволяет напрямую снизить расходы, а также сократить время включения и выключения. Минимальный объём и вес ламп, а также низкое тепловыделение позволяют установить их на более близком расстоянии на фабриках растений или других аналогичных системах выращивания, повышая их фотосинтетическую эффективность и снижая потребление.

Новая же лампа CIRCULAR, состоящая из единой прозрачной поликарбонатной трубки, разработана для улучшения роста мелких фруктов и зелени.

Кроме того, C-LED также выводит на российский рынок в настоящее время уникальный продукт PURE – устройство для санитизации и очистки воздуха, в основе работы которого заложена технология LEDUV-A. С её помощью достигается способность уничтожить широкий спектр грамотрицательных и грамположительных бактерий, нитчатых и одноклеточных грибов, водорослей, простейших, вирусов млекопитающих и бактериофагов.

Хочу также отметить, что продукция C-LED отвечает самым высоким стандартам качества, а компания готова к поиску оптимальных путей взаимодействия со всеми участниками рынка: с тепличными хозяйствами, фермами по выращиванию зелени, производителями и поставщиками самих теплиц и оборудования к ним, инженеринговыми компаниями и отраслевыми организациями.

Мы приглашаем к сотрудничеству все заинтересованные стороны в целях сохранения окружающей среды, создания устойчивого будущего и формирования продовольственной безопасности.



C-LED: THE RIGHT LIGHT FOR THE FOOD INDUSTRY FUTURE



Zenith Retail Solutions is a well-known brand in the Russian market. The company is part of the Cefla Group (Italy), which is the founder and trendsetter in the commercial equipment industry.

Recently, the company has also promoted the C-LED brand, which specializes in the development and production of electronic applications and lighting solutions tailored to customer needs. Elena Aladina, CEO at Zenith R.S., tells more about their new developments.

**– LED lights – what is this technology?
Where is it used?**

– In recent years, important technological innovations have been created in the LED market, in particular the ability to emit a certain amount of light and change light spectrum (color of light) to stimulate plant growth.

C-LED (part of the Cefla Group) targets companies in the horticulture, retail and visual merchandising, interior design, street and industrial lighting sectors. It also develops systems in the field of wireless technology, the development of programmable motion sensors for environmental applications, for interactive communication (proximity marketing) and for efficient energy management.

At the end of 2021, the company decided to bring to the Russian market LED lamps



for the industrial cultivation of vegetables, berries, herbs, seedlings, microalgae in greenhouses, vertical (urban) farms and in special bioreactors.

Each plant has certain needs in terms of intensity and type of lighting. C-LED studies the necessary light characteristics for each type of plant during every phase of their growth.

With an experienced research team, C-LED cooperates on an ongoing basis with scientists and researchers from universities and specialized centers that support the development of advanced products.

Continuous investment guarantees the ability to provide advanced lighting solutions. Today, we can differentiate lighting levels to get the best performance from each plant species – in the greenhouse and indoors.

This allows us to develop optimal products that provide the right volume and type of light for each type of plant (specific spectrum for each plant). These solutions find their application in traditional and high-tech greenhouses.

C-LED offers toplight, interlight and multilayer lighting systems with customizable spectra to optimize plant performance. Based on scientific research, we have determined the right angle of illumination, which allows us to maximize the amount of light intercepted by plants.

– Why is this topic so relevant today? Are ordinary soil and sunlight not enough for plants?

– It is sad to say, but the condition of soils around the world is steadily regressing. This is a process interconnected with the deterioration of the entire environment: water, air, flora and fauna. Studies show that about a third of all soils on the planet are subject to moderate or severe degradation. According to the Global Soil Partnership, around 50,000 square kilometers of soil (an area the size of Costa Rica) is lost worldwide each year.

At first glance, soil may not seem as vital as a green forest or fresh water, but it is a natural resource that is no less important for life on Earth.

Soil provides plants and trees with nutrients, water and minerals, stores carbon, and it is home to billions of insects, small animals, bacteria and many other microorganisms. In addition, the creation of food products begins with the soil. At the same time, it, like oil and natural gas, is a finite resource – its losses are not compensated during a human life. By the way, some experts argue that the predicted number of years that the top soil



layer of the planet will last is comparable to the calculations of oil and natural gas reserves.

The problem of soils is so significant and important that the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) has a separate program that emphasizes the key importance of soil for a sustainable future of the planet. According to the Secretary General of the Global Soil Partnership (established by FAO) Ronald Vargas, the pressure exerted by people on soils around the world is close to reaching a critical point.

Thus, the development of closed (or protected) ground systems – these are greenhouses, city farms, and so on – solves several problems at once. The first is food security: protected soil is a way to neutralize climate or human impacts on crops, and additional soil provides the opportunity to grow more crops. Besides, by growing plants indoors, we minimize the impact on natural soils.

– Which types of plants are C-LED lamps used for?

– The company offers different types of light spectra for a large number of different plants: for leafy (for example, lettuce, herbs, basil, etc.), fruit (tomato, etc.), ornamental and flowering (spathiphyllum, rose, etc.), berries (blackberries, raspberries, etc.).

We study the right ingredients for each type of plant at every stage. The best recipe combines several factors: light spectrum, intensity, time, uniformity and location.

Thus, C-LED COMBO lamps combine an extended white spectrum and guarantee high crop yields, while reducing energy consumption by 40% or more. The COMBO series lamps are dimmable, so the applied technology allows recreating sunlight conditions from sunrise to sunset, thereby increasing productivity.

In addition, tests carried out by C-LED in collaboration with university research institutes have led to the development of a special micro-propagation lamp to offer an effective solution for a wide variety of plants. Therefore, the use of LED lamps in the field of microgreens and micropropagation is an innovation that has a significant advantage over conventional neon lamps.

For microgreens, we recommend SLIM lamps, whose energy efficiency directly reduces costs and reduces on and off times. The minimum volume and weight of the lamps, as well as low heat generation, allow them to be installed at a closer distance in plant factories or other similar growing systems, increasing their photosynthetic efficiency and reducing consumption.

The new CIRCULAR lamp, which consists of a single transparent polycarbonate tube, is designed to improve the growth of small fruits and herbs.

In addition, C-LED also introduces the currently unique PURE product to the Russian market, an air sanitization and purification device based on LEDUV-A technology. With its help, the ability to destroy a wide range of gram-negative and gram-positive bacteria, filamentous and unicellular fungi, algae, protozoa, mammalian viruses and bacteriophages is achieved.

I would also like to note that C-LED products meet the highest quality standards, and the company itself is ready to find the best ways to interact with all market participants: with greenhouses, greenery farms, manufacturers and suppliers of greenhouses and equipment for them, engineering companies and industry organizations.

We invite all interested parties to cooperate in order to preserve the environment, create a sustainable future and improve food security.



Строить на совесть могут немногие. Но еще меньше тех, кто способен держать высокую планку десятилетиями, к кому заказчики возвращаются снова и снова, испытав временем качество построенных зданий и надежность гарантий. О секретах долголетия на рынке промышленного строительства и о том, как правильно выбрать генподрядчика, рассказывает генеральный директор Проектно-Строительного Объединения №13 **ЮРИЙ ВОРОТНИН**.

ЮРИЙ ВОРОТНИН: БЕЗ СОБСТВЕННОГО ИНЖЕНЕРНО- ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА НА СТРОЙКЕ ДЕЛАТЬ НЕЧЕГО!



– *Говорят, в России производственным бизнесом заниматься не очень выгодно. Подтверждается ли это мнение на рынке промышленного строительства?*

– Напротив, сейчас большое оживление. В 2020 году мы параллельно строили чуть больше десяти объектов. В этом году – уже более двадцати. Другое дело, что теперь, по сравнению с заводами советского периода, стройки не такие грандиозные, предприятия становятся компактнее и технологичнее. Роботизация и автоматизация производств используются повсеместно, так что это уже не какое-то отдаленное будущее.

– *Как влияет смена технологического уклада в промышленности на вашу работу?*

– У многих заказчиков сложился стереотип: чтобы построить склад или фабрику, достаточно поставить стены и крышу, а уж внутри потом можно разместить все, что угодно. Это верно, если речь идет о стандартном складе или о несложном производстве. Но в последнее время к нам все чаще обращаются за строительством заводов и фабрик со сложными технологическими процессами. В таких случаях очень много нюансов и они каждый раз индивидуальны, поскольку продиктованы особенностями конкретного производства. Поэтому и требования к зданиям уже далеки от стандартных.

Для понимания приведу один пример: в 2018 году мы построили первую очередь завода «Архбум Тиссю Групп», выпускающего туалетную бумагу, бумажные полотенца и салфетки. Казалось бы, что тут особенного? А на самом деле это сложнейшее производство, в котором используется огромное количество воды, тепла и пара. В конструкции цеха бумагоделательной машины использованы уникальные железобетонные элементы: сложнейший многоярусный фундамент, двускатные балки длиной более 24 метров и трехконсольные колонны прямоугольного сечения высотой 19,5 метров. Площадь только одного этого цеха составляет почти 5 000 кв. м. А общая площадь этого завода превышает 100 000 кв. м.

Только за три последних года объектов подобной сложности мы построили около десятка: «Московская кофейня на паяхъ», Алексинская бумажно-картонная фабрика, завод смазочных масел TOTAL-VOSTOK, заводы гофрокартонной упаковки «Архбум Истра» и «ЧелныУпак», склад металлопроката Новолипецкого металлургического комбината, мультитемпературный склад MARR RUSSIA и завод лекарственных средств BIOCAD. В стадии строительства находятся цех базовой бумаги KRONOSPAN, завод «Архбум-Упак Коломна» и третья очередь завода «Архбум Тиссю Групп».

– Есть ли разница в подходах к строительству у российских промышленников и у международных компаний, локализующих свое производство в России?

– Несомненно. Нашим как правило нужно, чтобы все как можно скорее было построено и начало давать прибыль. К капитальным затратам они относятся трепетно и считают каждый рубль, а вот к операционным – не очень. Иностранцы, напротив, работают «в долгую». Много внимания уделяют ресурсосберегающим и «зеленым» технологиям. Например, на уже упоминавшемся заводе «Архбум Тиссю Групп», заказчиком которого является австрийский холдинг PULP MILL, установлены новейшие очистные сооружения Flootech (Финляндия) для биологической очистки промышленных стоков с использованием специальных целлюлозоразлагающих бактерий. Установка дорогая, но зато позволяет сбрасывать воду более высокого качества, чем завод получает из коммунальных сетей водоснабжения.

– А случалось ли вам участвовать в проектах реконструкции старых предприятий, которых в России довольно много?

– Да. В последние годы, с ростом налога на имущество, активизировались владельцы старых заброшенных промышленных построек. И оказалось, что грамотная реконструкция таких зданий вполне рентабельна. Строили в СССР надежно, поэтому фундамент, несущие и ограждающие конструкции еще вполне могут послужить.

Мы сейчас выполняем два таких проекта. Первый – для одного из крупнейших в стране производителей гофротары, компании АРХБУМ. Второй – для ведущего российского мясоперерабатывающего предприятия, компании Abi. Работаем параллельно по нескольким направлениям: инъектируем слабые фундаменты и бетонируем новые, монтируем несущие конструкции для новых пристроек, меняем кровлю, устанавли-



ливаем сэндвич-панели поверх существующих железобетонных стен, заново строим инженерные сети, заливаем современные высокопрочные промышленные полы.

– Какова сейчас конкуренция на рынке промышленного строительства? Много ли желающих заниматься таким сложным и рискованным делом?

– Новые желающие появляются каждый год. И почти столько же каждый год закрывается. Строительство крупных объектов – дело сложное, без солидного опыта и годами наработанного профессионализма в рынок вписаться практически невозможно. Чтобы дать заказчикам «твердую цену», необходимо уметь адекватно оценивать риски. Например, если на участке сложная геология, потребуется усиление фундамента, а это дополнительные деньги. Если отсутствуют необходимые инженерные сети, придется оформлять технические условия на их подключение – это опять и время, и деньги. Неопытные генподрядчики не понимают, во что на практике обойдется

решение этих задач. Вот и дают заниженную «зыбку» цену, с которой выигрывают тендер. Но уже на первых этапах строительства неизбежно наталкиваются на подводные камни, задерживающие проект на месяцы, а то и на годы. Начинаются мучительные поиски виноватых, длительные судебные разбирательства и банкротства. А заказчик остается с недостроенным объектом и необходимостью крупных непредусмотренных инвестиций.

ПСО-13 занимается промышленным строительством с 1963 года, и благодаря огромному опыту, мы в состоянии не только быстро и адекватно оценить стоимость строительства почти любого объекта, но и гарантировать твердую контрактную цену.

– На рынке о вас говорят, что ПСО-13 – не слишком прагматичная компания. Но разве в строительстве еще остались романтики?

– Тут дело вот в чем: в сложных проектах далеко не все работы можно предусмотреть в договоре. Часто бывает, что заказчик с самого начала банально забыл о каких-то мелочах. Большинство наших коллег – генподрядчиков-прагматиков – в таких случаях используют известное правило: «Любой каприз за ваши деньги». И на каждую, даже минимальную работу, заключают с заказчиком дополнительное соглашение на определенную цену. Эти незначительные вроде бы суммы в итоге могут добавить к общей стоимости проекта десятки, а то и сотни миллионов рублей.

Мы же всегда делаем чуть больше, чем предусмотрено сметой. Если заказчик это ценит и делает шаг навстречу, мы продолжаем вместе с ним подниматься по ступенькам доверия, приходя к взаимовыгодному партнерству. Благодаря такому подходу наша компания прошла и через бурные девяностые, и через несколько валютных



ПСО-13 В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

- **Семейная компания** с безупречной кредитной историей
- Работает с **1963** года в **15** субъектах России
- Входит в **ТОП-5** компаний в секторе промышленного строительства
- В штате более **1 000** управленцев, профессиональных ИТР, рабочих и специалистов
- **2 500 000** кв. м построенных площадей
- Более **100** построенных крупных объектов: заводов, фабрик, логистических и складских комплексов, мультитемпературных складов и торгово-развлекательных центров
- Имеет **все** необходимые лицензии, допуски и разрешения
- **Гарантирует** возврат НДС

и санкционных кризисов. Ведь в сложные времена ценность отношения становится кратно выше сиюминутной выгоды. Именно поэтому доля повторных заказчиков у нас одна из самых высоких на рынке.

– *Что бы вы посоветовали заказчику при выборе подрядчика?*

– Прежде всего посмотреть на его портфолио завершенных проектов и выяснить, не боится ли генподрядчик привести туда потенциального клиента.

Убедиться, что вы имеете дело с настоящим генподрядчиком, а не с одной из «компаний-оболочек», которая не слишком понимает, что такое промышленное строительство. Как правило, у такого предприятия отличный сайт, презентабельный офис, десяток сотрудников и отсутствие собственных ресурсов и компетенций. На каждый вид работ они нанимают субподрядчиков, деятельность которых никто почти не координирует.

Мы не противники субподряда, без него реализация сложных проектов невозможна – ведь даже крупный генподрядчик не может охватить все компетенции. Но сильные и стабильные игроки обязательно

но имеют свои проектные, строительные и инженеринговые подразделения, свою технику и материальную базу. Но главное – собственный инженерно-технический персонал: руководители проектов, начальники участков, инженеры, снабженцы, прорабы и т.д. Без этих людей невозможно обеспечить организацию и контроль процессов на стройплощадках. А если говорить проще – построить без них ничего нельзя.

И еще один важный момент. Промышленное строительство – сфера инвестиционная. По закону инвестор после завершения проекта имеет право вернуть НДС. Это 20% от общей сметы, которая может исчисляться миллиардами, а то и десятками миллиардов рублей. Но для этого все процессы должны быть абсолютно прозрачны с точки зрения соблюдения налогового законодательства. На каждого подрядчика в ФНС необходимо предоставить объемный пакет документов, пройти не одну проверку и любое сомнение налоговиков может повлечь отказ в возмещении НДС. Поэтому гарантировать возврат НДС могут единицы генподрядных организаций, и ПСО-13 – одна из них.



YURIY VOROTNIN:

THERE IS NOTHING TO DO WITHOUT YOUR OWN ENGINEERING AND TECHNICAL STAFF AT THE CONSTRUCTION SITE!

Few can build with integrity. However, there are even fewer of those who are able to keep a high level for decades, to whom customers return again and again, have tested the quality of the constructed buildings and the reliability of guarantees over time. We told to Yuriy Vorotnin, General Director of the Design and Construction Association №13 and asked him about the secrets of longevity in the industrial construction market and how to choose the right general contractor.





that use special cellulose-decomposing bacteria. The plant is expensive, but it allows the discharge water of higher quality than the plant receives from public water supply networks.

– Have you ever participated in projects for the reconstruction of old enterprises? There are quite a lot of them in Russia.

– Yes. In recent years, with the increase in property taxes, the owners of old abandoned industrial buildings have become more active. And it turned out that the competent reconstruction of such buildings is quite cost-effective. They built it reliably in the USSR, so the foundation, framings and enclosing structures can still serve well.

We are currently working on two such projects. The first one was for one of the largest corrugated packaging manufacturers in the country, the ARKHBUM company. The second is for the leading Russian meat processing company, Abi. We work in parallel in several areas: we inject weak foundations and concrete new ones, mount load-bearing structures for new extensions, change the roof, install sandwich panels on the top of the existing reinforced concrete walls, rebuild engineering networks, pour modern high-strength industrial floors.

– What is the current level of competition in the industrial construction market? Are there many who want to engage in such a complex and risky business?

– New applicants appear every year. And almost the same amount get closed every year. Large facilities construction is a complex matter, it is almost impossible to fit into the market without solid experience and years of accumulated skills. To give customers a “fixed price”, it is necessary to be able to adequately assess the risks. For example, if the site has complex geology, the foundation will need to be strengthened, and this is additional money. If there are no necessary engineering networks, you will

– There is an opinion that it is not very profitable to engage in manufacturing business in Russia. Is this point of view confirmed in the industrial construction market?

– On the contrary, now there is a big revival. In 2020, we built a bit more than ten objects at a time. This year there are more than twenty units. Another thing is that now, in comparison with the factories of the Soviet period, construction projects are not so grandiose. Enterprises become more compact and more technologically advanced. Robotization and automation of the production process are used everywhere, so this is no longer some distant future.

– How does the change in the technological structure of the industry affect your work?

– Many customers have a stereotype: it is enough to put walls and a roof to build a warehouse or a factory, and then you can place anything you want inside. This is true if we are talk about a standard warehouse or a simple production. But lately, we have been increasingly approached for the construction of plants and factories with complex technological processes. In such cases, there are a lot of nuances and each time they are unique, since they are dictated by the peculiarities of a particular production. Therefore, the requirements for buildings are already far from standard.

To explain, I will set an example: in 2018, we built the first stage of the Arkhbum Tissue Group plant, that produces toilet paper, paper towels and napkins. It would seem what special can be there? But in fact, this is a complex production, which uses a huge amount of water, heat and steam. The design of the paper-making machine uses unique reinforced concrete elements: the most complex multi-tiered foundation, including more than 24 meters long double slope beams and three-cantilever rectangular columns 19.5 meters high. The area of this production unit alone is almost 5,000 m². And the total area of the plant exceeds 100,000 m².

In the last three years, we built about a dozen objects of similar complexity: Moscow Coffee

House, the Aleksinsky Paper and Cardboard Factory, Lubricating Oil Plant TOTAL-VOSTOK, corrugated cardboard packaging plants Arkhbum Istra and ChelnyUpak, the Novolipetsk metal-roll warehouse of the Iron and Steel concern, multi-temperature warehouse MARR RUSSIA and the BIOCAD drug plant. The KRONOSPAN base paper workshop, the Arkhbum-Upak Kolomna plant and the third stage of the Arkhbum Tissue Group plant are under construction.

– Is there a difference in the approaches to the project between Russian manufacturers and international companies that localize their production in Russia?

– No doubt, there are some. As a rule, the Russian ones want to build everything as soon as possible, in order to work, to start making a profit. They are very passionate about capital costs and count every ruble, but they are not so sensitive to operating costs. Foreigners, on the contrary, work “in the long run”. Much attention is paid to resource-saving and “green” technologies. For example, at the already mentioned Arkhbum Tissue Group plant, which customer is Austrian holding PULP MILL, the latest Flootech (Finland) treatment facilities have been installed for the biological treatment of industrial wastewater





have to draw up technical conditions for their connection – and again this is both time and money.

Inexperienced general contractors do not understand how much the cost of the solution will be in practice. So, they give an underestimated “unsteady” price, with which they win the tender. But already at the first stages of construction, they inevitably encounter pitfalls that delay the project for months, or even years. A painful search for the guilty begins, lengthy litigation and bankruptcy. And the customer is left with an unfinished object and the need for large unforeseen investments.

PSO-13 has been engaged in industrial construction since 1963, and thanks to our vast experience, we are able not only to estimate the cost of construction of almost any object quickly and adequately, but also to guarantee a firm contract price.

– They say that PSO-13 is not a very pragmatic company in the market. But are there still any romances in the construction area?

– Here’s the thing: in complex projects, not all necessary operations can be provided for in the contract. It often happens that the customer forgot about some trifles from the very beginning. In such cases most of our colleagues – pragmatic general contractors – use the well-known rule: “Any whim for your money.” And for each, even the minimum, task they conclude an additional agreement with the customer for a certain price. These seemingly insignificant sums can eventually add tens or even hundreds of millions of rubles to the total cost of the project.

We always do a little more than it is described in the budget. If the customer appreciates this and takes a step forward, we continue to climb the steps of trust together with him, coming to a mutually beneficial partnership. Thanks to this approach, our company went through the turbulent nineties, and through several currency and sanctions crises. Indeed, in difficult times, the value of a relationship becomes multiple higher than

momentary benefit. That is why our share of standing customers is one of the highest on the market.

– What advice would you give to a client when choosing a contractor?

– First of all, I would advise to look at his portfolio of completed projects and find out if the general contractor is not afraid of bringing a potential client there.

Then, to take sure that you are dealing with a real general contractor and not one of those “shell companies” that doesn’t really understand what industrial construction is.

As a rule, such an enterprise has an excellent website, a presentable office, a dozen of employees and a lack of its own resources and competencies. For each type of operations, they hire subcontractors, whose activities are almost not coordinated by anyone.

We are not against subcontracting, implementation of complex projects is impossible without it. After all, even a large general contractor cannot cover all competencies. But strong and stable players have necessarily their own design, construction and engineering departments, their own equipment and material base. And the most important thing is they have their own engineering and technical staff: project managers, site managers, engineers, suppliers, foremen, etc. Without these people, it is impossible to ensure the organization and control of processes at construction sites. And to put it simply, nothing can be built without them.

And one more important point. Industrial construction is an investment area. According to the law, after the completion of the project the investor has the right to return VAT. This is 20% of the total budget, which can amount billions or even tens of billions of rubles. But for this, all processes must be absolutely transparent in terms of compliance with tax laws. For each contractor, the Federal Tax Service must provide a voluminous package of documents, pass more than one check, and any doubt of the tax authorities may result in a refusal to refund VAT. Therefore, a few general contractors can guarantee VAT refunds, and PSO-13 is one of them.

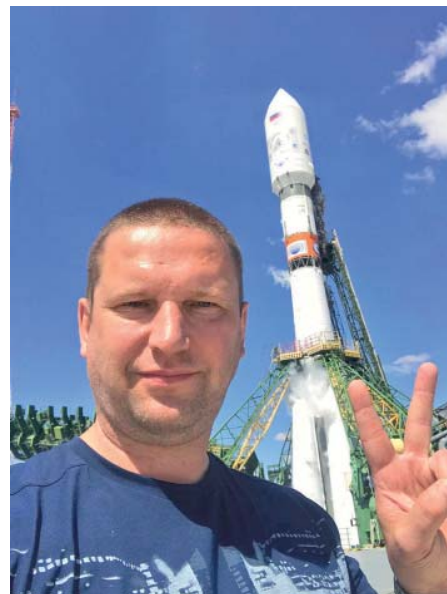
PSO-13

IN FIGURES AND FACTS:

- **Family company** with an impeccable credit history
- Works since **1963** in **15** subjects of Russia
- Included in the **TOP-5** companies in the industrial construction sector
- More than **1 000** managers, professional engineers, workers and specialists on staff
- **2,500,000** sq. m of constructed area
- More than **100** large facilities built: plants, factories, logistics and warehouse complexes, multi-temperature warehouses and shopping and entertainment centers
- **All** necessary licenses, approvals and permits
- VAT refund **guarantee**

Инжиниринговая гидравлическая компания «САЛПИ» – надежный партнер и официальный представитель чешской фирмы Salpi International Group. Сотрудничество с европейским производителем дало русским предпринимателям возможность взаимодействовать с лучшими компаниями отрасли и реализовывать их продукцию и аксессуары на территории нашей страны. У «САЛПИ» есть собственный сервисный центр по обслуживанию гидравлического оборудования широкого применения, что является несомненным преимуществом перед конкурентами, занимающимися исключительно продажами. Об истории русско-чешского сотрудничества, спектре услуг фирмы, об успешном участии в международной выставке в Китае, а также влиянии кризиса на ввоз оборудования и запчастей из-за рубежа нам рассказал Олег Липин – генеральный директор компании.

«САЛПИ»:



«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ УСЛУГ ПО ГИДРАВЛИЧЕСКОМУ ОБОРУДОВАНИЮ»

– Олег Александрович, в каком году основана компания «САЛПИ»? Почему в начале профессионального пути вы решили стать представителем именно чешского производителя гидравлического оборудования? В чем преимущества Salpi Group?

– Российская компания «САЛПИ» основана в 2011 году командой специалистов, работающих на протяжении 10 лет в сторонних иностранных фирмах, находящихся на территории РФ. Они занимались проектированием и реализацией проектов в области централизованных систем автоматической подачи смазки. Именно это направление и стало основополагающим в дальнейшем развитии компании «САЛПИ».

История возникновения проекта такова: в 2010 году один из технических специалистов, сейчас уже нашей компании, принимал участие в монтаже централизованной системы смазки на шагающем экскаваторе ЭШ-90 в пустыне Гоби в Монголии. Там он познакомился с несколькими иностранными специалистами из различных фирм, чьи комплектующие входили в состав АЦСС, в том числе со специалистами из Чехии – компании Salpi International Group. Будучи талантливым инженером, он решил, что приобретенный опыт и знания могут стать источником дополнительной прибыли. В результате была организована фирма – «САЛПИ», название которой перекликается с наименованием чешской компании.

В штате «САЛПИ» в 2011 году трудилось 15 человек, 12 из которых – технические специалисты. Погрузившись в работу по обслуживанию смазочного и гидравлического оборудования, мы сформировали для

себя перечень крайне необходимых расходных материалов, требующихся для нормальной безаварийной работы основного оборудования. У наших специалистов, долго работающих в данной сфере, был опыт взаимодействия с европейскими производителями, в числе которых была и компания Salpi International Group. Чешские представители искали партнеров для развития отрасли в России: интересы сторон совпали, мы провели переговоры и подписали дилерский договор, который со временем перерос в эксклюзивный. Сегодня наш конструкторский отдел, оснащенный новейшими инструментами проектирования, позволяет компании разрабатывать уникальные проекты и индивидуальные решения.

Хорошее знание рынка, внимание к деталям и развитие работников – ключевые

факторы роста и отличительные черты фирмы. Опыт, компетентность и открытость к диалогу при создании индивидуальных решений делают «САЛПИ» динамичной компанией с уникальными возможностями в сфере гидравлического оборудования, идущей в ногу со временем.

– С какими промышленными компаниями, и только ли из Европы, вы работаете сегодня? Кто ваши партнеры? Какое оборудование вы им предлагаете?

– На сегодняшний день мы являемся партнерами Salpi International Group, а уже через эту компанию заказываем оборудование со всего мира: Италии, Германии, США, Китая, Мексики и других стран. Salpi International Group является представителем многих производителей, благодаря



сотрудничеству с ними мы имеем возможность предлагать весь спектр гидравлического оборудования в России: насосы, фильтры, делители потока, различные клапаны.

– Расскажите о сферах применения продаваемого вами оборудования? Где оно используется?

– В основном это металлургия, горнодобывающая промышленность, отчасти – мобильная и погрузочная техника. Есть опыт работы и в космической отрасли. У нашей компании имеется оборудование японской фирмы KLEENTEK, позволяющее производить уникальную супертонкую очистку масла, данная услуга востребована не только в нашей стране.

– Какие услуги по сервисному обслуживанию гидравлического оборудования вы предлагаете? Кто ваши самые крупные клиенты?

– Мы предлагаем полный цикл услуг, начиная от мониторинга и анализа работы оборудования, до капитального ремонта отдельных частей и механизмов, а также оказываем услуги по очистке и регенерации гидравлического масла. Из крупных клиентов могу назвать «Роскосмос» – мы производили работы по очистке масла на стартовом столе и в ракетоносителях; предприятия «Росатома»; «Газпромнефть смазочные материалы»; «Русская медная компания»; УГМК – работы в части мониторинга состояния ванн для горячего цинкования, которые производит одна из старейших немецких фирм W.PILLING, мы являемся её эксклюзивными представителями. Наше подразделение, отвечающее за горячее цинкование, производит весь спектр услуг по монтажу и замене ванн, а также проводит УЗИ-диагностику состояния ванны для горячего цинка.

– Как вы подбираете людей в команду? Расскажите о специалистах компании «САЛПИ».

– В настоящее время в нашей коллективе трудится более 70 сотрудников, из них более 80% имеют высшее техническое или средне-специальное образование.

При приеме на работу руководством оценивается опыт работы будущего сотрудника, наличие профильного образования, навыки и умения, а также личные качества претендента: честность, энергичность, самоконтроль, находчивость, амбициозность, стрессоустойчивость. Наряду с этим наша компания постоянно занимается повышением уровня знаний сотрудников путем направления их на различные курсы повышения квалификации, семинары и выставки.

– Вы лично принимали участие в международной выставке гидравлического



оборудования 2021 года в Шанхае? Поделитесь впечатлениями об этом мероприятии. Что было представлено на вашем стенде? Как коллеги из других стран оценили продукцию Salpi Group?

– Компания Salpi International Group принимала участие в международной выставке ASIA21 в Шанхае. Это одно из самых значимых и весомых событий в нашей сфере деятельности. Причастность к мероприятию такого высокого уровня, безусловно, продуктивно сказывается и на имидже компании, и на продажах в целом. У нас был совместный стенд с китайским подразделением Salpi International Group – XINXIANG SALPI FILTER CORP. LTD. Среди участников были представлены производители из разных стран, в том числе США, Канады, России. В рамках мероприятия состоялись круглые столы и конференции, в которых мы принимали активное участие. Круглый стол компании Salpi International Group был посвящен производству гидравлических фильтров. На данном заседании присутствовали компании из Италии, Германии, Швеции, Голландии, США и России. В результате, в рамках выставки, было подписано два контракта на поставку фильтровального оборудования производства Salpi International Group.

– Сложно ли соответствовать общемировым и европейским стандартам качества? Какие обязательства накладывает такой высокий статус?

– Соответствовать сложно. Но если есть понимание процесса и запросов потребителя, а также проверка временем, и отлажены до автоматизма система производства и менеджмента, то соответствовать общемировым и европейским стандартам качества становится просто приятно! Меня переполняет чувство гордости за компанию и за себя, как за её представителя!

– И прошлый, и текущий год были проблемными для бизнеса. Были ли сложности по ввозу иностранного обо-

рудования в Россию у компании «САЛПИ»? Расскажите о вашем сотрудничестве с авиаперевозчиками.

– К сожалению, пандемия не обошла нас стороной, и в связи с этим возникли определенные сложности с ввозом оборудования. Сократилось количество авиарейсов из Европы в Россию, некоторые рейсы были совсем отменены, из-за чего возникли огромные очереди на пограничных переходах автотранспортом. Но мы старались планировать все поставки заранее, учитывая сложившуюся ситуацию. В конечном итоге выполнили все свои обязательства вовремя и в срок. В настоящий момент ситуация улучшилась. Наши постоянные авиаперевозчики: Аэрофлот, AirBridge Cargo. Ранее работали с чешскими и уральскими авиакомпаниями.

– Что для вас является критерием успеха, и какие профессиональные планы строите на будущий 2022 год?

– Из планов на 2022 год хотелось бы выделить следующие важные направления:

- ♦ неукоснительное соблюдение требований охраны труда и соблюдение мер санитарно-эпидемиологической обстановки для сохранения здоровья и безопасности сотрудников компании;
- ♦ выполнение мероприятий по экологической безопасности;
- ♦ увеличение объемов продаж гидравлического оборудования;
- ♦ расширение ассортимента складских запасов, направленных на удовлетворение запросов клиентов;

расширение перечня объектов, взятых на сервисное обслуживание.

А одним из самых важных критериев успеха мы считаем отсутствие нареканий со стороны заказчиков, безаварийную работу гидравлического оборудования, находящегося на нашем сервисном обслуживании. А также – своевременную и качественную поставку продукции и товаров.

Беседовала Дарья Бакарина

SALPI:

"WE OFFER A FULL RANGE OF HYDRAULIC EQUIPMENT SERVICES"

Engineering hydraulic company SALPI is a reliable partner and official representative of Czech company Salpi International Group. Cooperation with the European manufacturer has given Russian businessmen an opportunity to cooperate with the best companies in the industry and sell their products and accessories on the territory of Russia. SALPI has its own service center for hydraulic equipment for broad applications, which is an undeniable advantage over competitors that are engaged only in sales. About the history of Russian-Czech cooperation, the range of services of the company, its successful participation in an international exhibition in China, as well as the impact of the crisis on the import of equipment and spare parts from abroad we were told by CEO of the company – Oleg Lipin.



– *Mr. Lipin, what year was SALPI founded? What prompted you at the beginning of your professional path to become a representative of the Czech manufacturer of hydraulic equipment? What are the advantages of the Salpi Group?*

– The Russian company SALPI was founded in 2011 by a team of professionals, who had been working for 10 years for foreign firms located in Russia. They were engaged in design and implementation of projects in the field of centralized automatic lubrication systems. It is this direction that has become fundamental in the further development of SALPI.

The history of the project is as follows: in 2010, one of the technical specialists, now a member of our company, was involved in the assembly of the centralized lubrication system on the walking excavator ESh-90 in the Gobi desert in Mongolia. There he got acquainted with several foreign specialists from different companies, whose components were part of the ACSS, including specialists from the Czech company Salpi International Group. As a talented engineer, he decided that the experience and knowledge he gained could be a source of additional profit. As a result the SALPI company was established, the name of which echoes the name of the Czech company.

In 2011 the staff of SALPI employed 15 people, 12 of which were technical specialists. Having immersed ourselves in servicing lubrication and hydraulic equipment, we have formed a list of highly necessary consumables required for normal trouble-free operation of the main equipment. Our specialists, who have been working in this area for a long time, have had some experience of cooperating with European manufacturers, Salpi International Group among them. Czech representatives looked for partners for the development

of the industry in Russia: the interests of both sides met, we negotiated and signed a dealer agreement, which later developed into an exclusive contract. Today our design department, equipped with the latest design tools, allows the company to develop unique projects and individual solutions.

Good market knowledge, attention to details and employee development are the key growth factors and hallmarks of the company. Experience, competence and openness to dialogue in creating tailor-made solutions make SALPI a dynamic company with unique capabilities in the field of hydraulics and keeping up with the times.

– *What industrial companies do you work with today, and are they all from Europe? Who are your partners? What equipment do you offer them?*

– Today we are partners of Salpi International Group, and through this company we order equipment from all over the world: Italy, Germany, USA, China, Mexico and other countries. Salpi International Group is a representative of many manufacturers, and thanks to our cooperation with them we are able to offer the full range of hydraulic equipment in Russia: pumps, filters, flow dividers, various valves.

– *Could you tell us about spheres of application of the equipment you sell? Where is it used?*

– It is mainly applied in metallurgy, mining industry, partly in the automotive and loading equipment. We also have experience in the space industry. Our company has equipment produced by Japanese company KLEENTEK, which allows us to produce unique superfine oil refining, this service is in demand not only in Russia.

– *What hydraulic equipment services do you offer? Who are your largest customers?*

– We offer a full range of services, from monitoring and analysis of equipment operation to overhaul of individual parts and mechanisms; we also provide hydraulic oil cleaning and regeneration services. Among big customers I can name Roscosmos – we performed works on oil cleaning on the launch pad and in the rocket carrier; Rosatom enterprises; Gazpromneft Lubricants; Russian Copper Company; UMMC – works on monitoring of hot-dip galvanizing baths, which are produced by one of the oldest German companies W.PILLING, we are its exclusive representatives. Our division responsible for hot-dip galvanizing performs the whole range of services related to installation and replacement of the baths as well as ultrasonic testing of the hot-dip galvanizing baths.

– *How do you select people to your team? Tell us about the specialists of SALPI.*

– Currently, our team consists of more than 70 employees, more than 80% of them have higher technical or specialized secondary education. When hiring, the management assesses the work experience of the future employee, the availability of specialized education, skills and abilities, as well as personal qualities of the applicant: honesty, energy, self-control, inventiveness, ambitiousness, stress-resistance. Moreover, our company constantly strives to improve the level of knowledge of our employees by sending them to various advanced training courses, seminars and exhibitions.

– *Have you personally participated in the International Exhibition of Hydraulic Equipment 2021 in Shanghai? Tell us your impressions about this event. What was on display at your booth? How did your colleagues from other countries assess the products of Salpi Group?*

– Salpi International Group company has taken part in the ASIA21 International Exhibition in Shanghai. This is one of the most significant and influential events in our sphere of activity. Involvement in such a high-level event, of course, has a productive effect on the company's image and sales in general. We had a joint booth with the Chinese division of Salpi International Group – XINXIANG SALPI FILTER CORP. LTD. Among the participants there were manufacturers from different countries including USA, Canada and Russia. Round tables and conferences took place during the event in which we took an active part. Round table of Salpi International Group Company was devoted to the production of hydraulic filters. Companies from Italy, Germany, Sweden, the Netherlands, the USA and Russia attended this meeting. As a result, during the exhibition we have



signed two contracts for supply of filtering equipment, produced by Salpi International Group.

– *Is it difficult to meet global and European quality standards? What obligations does such a high status impose?*

– It is difficult to comply. But if there is an understanding of the process and the consumers' needs, time-tested and smooth-running production and management systems, then conforming to worldwide and European quality standards is a pleasure! I am overfilled with pride for the company and for myself as its representative!

– *Both last year and this year were problematic for business. Did SALPI have*

any problems importing foreign equipment into Russia? Tell us about your cooperation with air carriers.

– Unfortunately, the pandemic did not leave us untouched, and in connection with this there were certain difficulties with the import of equipment. The number of flights from Europe to Russia reduced, some flights were cancelled, and because of that there were huge traffic jams at the border crossings. But we tried to plan all the deliveries in advance, taking into account the situation. In the end we fulfilled all our obligations on time. At the moment the situation has improved. Our regular carriers are Aeroflot, AirBridge Cargo. Previously we worked with Czech and Ural Airlines.

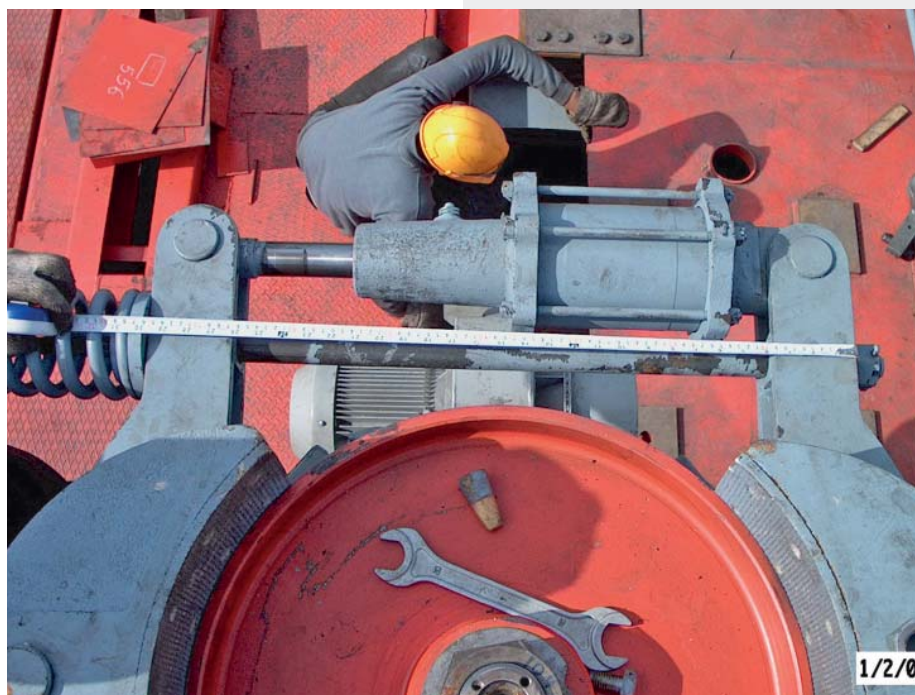
– *What is the criterion of success for you, and what are your professional plans for the year 2022?*

– I would like to highlight the following important areas of focus for the year 2022:

- ◆ strict compliance with occupational safety requirements and compliance with sanitary and epidemiological measures to preserve the health and safety of the company's employees;
- ◆ compliance with environmental safety measures;
- ◆ increase in sales volumes of hydraulic equipment;
- ◆ extension of the range of stock reserves aimed at the satisfaction of the clients' demands;
- ◆ extension of the list of objects accepted for service

We consider absence of complaints from customers and failure-free operation of hydraulic equipment under our service as one of the most important criteria of success. And besides – high-quality and on time deliveries of our products and goods.

The interview was taken
by Daria Bakarina



«МОГЛИНО» – ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ НА ГРАНИЦЕ ЕВРОСОЮЗА

«Моглино» – это территория для реализации инвестиционных проектов, наделённая специальным юридическим статусом, который даёт инвесторам ряд налоговых льгот и таможенных преференций, а также гарантирует доступ к инженерной, транспортной и деловой инфраструктуре. О развитии бизнеса, проектах и преимуществах особой экономической зоны мы побеседовали с исполняющим обязанности генерального директора АО «ОЭЗ ППТ «Моглино» Антоном Викторовичем Яковлевым.



– Расскажите, в чём специфика работы особой экономической зоны?

– Особые экономические зоны (специальные экономические зоны) сегодня существуют более чем в 120 странах мира. Задача этих уникальных бизнес-площадок – развитие национальных бизнесов или отдельных отраслей промышленности, стимулирование экспорта и рост занятости граждан.

Организуя и поддерживая развитие российских ОЭЗ, государство решает вопросы привлечения иностранных инвестиций, импортозамещения и развития отечественного производителя, а также формирования квалифицированных кадров.

«Моглино» – единственная на северо-западе России ОЭЗ промышленно-производственного типа. Она расположена в Псковском районе Псковской области, в 8 км от областного центра.

– Особая экономическая зона расположена близко к Европе. В чём удобство такого местоположения?

– Выгодное расположение ОЭЗ «Моглино» является одним из главных преимуществ для развития бизнеса. Зона удачно расположилась на пересечении транспортных потоков между европейской частью России, Республикой Беларусь и странами Прибалтики. Объём потенциального рынка потребителей данного региона составляет более 30 млн человек.

До двух российских столиц тоже недалеко: расстояние до Москвы составляет 750 км, до Санкт-Петербурга – 280 км. До границ Евросоюза и того меньше – всего 45 км.

Транспортную доступность «Моглино» обеспечивают крупнейшие федеральные автотрассы А212 (Псков – граница с Эстонией), М10 (Москва – Тверь – Вели-

кий Новгород) и М20 (Москва – Псков – Санкт-Петербург).

Через Псковскую область проходят основные железнодорожные магистрали: Москва – Рига, Санкт-Петербург – Одесса.

Ведётся предпроектная проработка возможности строительства железнодорожной ветки к территории особой экономической зоны от железнодорожной станции Моглино Октябрьской железной дороги. Строительство ж/д пути позволит сформировать полноценный транспортно-логистический хаб и расширить список логистических преимуществ площадки.

Транспортную доступность региона также обеспечивает международный аэропорт Псков, предназначенный для среднемагистральных пассажирских и грузовых самолётов.

Компании, планирующие ввоз сырья или экспорт готовой продукции водным путём, могут воспользоваться близостью морских портов. Расстояние до торгового порта в Усть-Луге на Финском заливе – 150 км, ближайший международный морской порт всего в 270 км, в Риге. До порта в Таллине – 350 км, в Санкт-Петербурге – 280 км.

– Вы осуществляете поддержку бизнеса. Расскажите про льготы и преференции.

– Удачное географическое положение и транспортная доступность – далеко не единственные преимущества ОЭЗ «Моглино». Экономические условия на территории ОЭЗ позволяют предприятиям эффективнее осуществлять строительство, быстрее выходить на полную производственную мощность, снижать затраты на производство готовой про-



дукции и, как следствие, конечную цену на неё. Наши резиденты оптимизируют производственные и административные расходы за счёт льготного налогообложения, пошлин, арендных ставок и т. д., а значит, создают более конкурентоспособный продукт, минимизируют затраты за счёт льготных условий на экспорт-импорт и увеличивают свою доходную часть.

Так, к примеру, резиденты ОЭЗ «Моглино» пользуются налоговыми каникулами по выплатам в региональный бюджет сроком в пять лет с момента получения первой прибыли. В дальнейшем на протяжении всего срока функционирования особой экономической зоны налог на прибыль для них будет существенно ниже действующего вне инвестиционной площадки. Кроме того, резиденты на 10 лет освобождаются от уплаты налогов на имущество и транспорт и на пять лет – от земельного налога. А при условии ведения экспортной деятельности – даже от НДС.

На территории ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны, который предполагает полное освобождение резидентов от таможенных пошлин (акциз, ввозная пошлина) при ввозе материалов и оборудования на территорию ОЭЗ и при вывозе в иностранные государства. Таможенные преференции значительно сокращают расходы компаний-резидентов на ввоз и вывоз сырья, оборудования или готовой продукции. При работе со странами Таможенного союза возникает необходимость уплаты НДС в момент вывоза готовой продукции. При ввозе сырья и оборудования с территории Таможенного союза НДС уплачивается, но может быть возмещён налоговой службой.

– «Моглино» предоставляет резидентам готовые производственные площади на условиях аренды. Это ещё одно преимущество особой экономической зоны?

– Одно из ключевых преимуществ «Моглино» – 100%-ная готовность инфраструктуры площадки, при этом подключение водоснабжения, канализации, газа и электричества для резидентов бесплатно. Прямо на территории площадки распо-



ложен пункт таможенного контроля, что экономит время, проведённое грузами на границе, и снизит итоговую стоимость продукции резидентов.

Аренда готовых производственных площадей под ключ позволяет производителю значительно сократить инвестиционный цикл и ускорить запуск производства. На территории площадки есть полностью готовое здание типового завода площадью 5000 кв. м. В настоящий момент его площадь занята двумя компаниями-резидентами. Но уже к 2023 году мы планируем построить дополнительные производственные площади: 10 000 кв. м с возможностью расширения до 20 000 кв. м. И далее в планах – ещё один объект площадью 15 000 кв. м на площадке «Моглино-2».

– Резидентам предоставляется возможность арендовать землю в «Моглино» и приобрести участок в собственность?

– Да. Арендовать земельный участок, к которому подведены все необходимые коммуникации, в «Моглино» очень выгодно: сегодня стоимость аренды гектара – от 7800 руб. в год.

После ввода в эксплуатацию промышленного объекта резидент имеет возможность выкупа земельного участка, на котором расположено производство. Цена гектара – от 156 000 руб.

– Кто ваши резиденты?

– В настоящий момент резидентами ОЭЗ «Моглино» являются 18 компаний. Это проекты в сферах производства полимеров, лекарственных препаратов, синтетических алмазов, строительных материалов и автокомпонентов, пищевой промышленности, деревообработки и машиностроения.

Общий объём заявленных инвестиций по всем проектам резидентов ОЭЗ – более 32 млрд рублей, количество создаваемых рабочих мест – около 1900 единиц.

Якорным резидентом ОЭЗ «Моглино» является компания «Титан-Полимер», которая планирует реализовать проект по созданию комплекса по производству ПЭТФ-гранул и БОПЭТ-плёнок с объёмом инвестиций порядка 19 млрд рублей. В результате реализации данного проекта будет создано более 500 рабочих мест. Кроме того, запуск такого производства даст развитие смежным производствам, таким как производство радиоэлектроники, волокон и нитей, нетканых материалов, гибкой упаковки, печатной продукции, пластиковых изделий и пр.

Сейчас «Моглино» рассматривает ряд заявок от потенциальных резидентов-представителей этих отраслей промышленности.





SEZ MOGLINO – SPECIAL ECONOMIC OPPORTUNITIES AT THE BORDER OF THE EUROPEAN UNION

SEZ Moglino is a territory for implementation of investment projects, endowed with a special legal status, which gives investors a number of tax benefits and customs preferences, it also guarantees access to engineering, transport and business infrastructure. We talked to Anton Yakovlev, Acting CEO of SEZ Moglino JSC, about business development, projects and advantages of the special economic zone.

– Tell us about the specifics of the functioning of a special economic zone?

– Special economic zones exist today in more than 120 countries of the world. The task of these unique business-places is the development of national businesses or certain industries, the stimulation of exports and the growth of employment of citizens.

By organizing and supporting the development of Russian SEZs, the government solves the issues of attracting foreign investments, import substitution and development of domestic production, as well as the creation of qualified personnel.

SEZ Moglino is the only in the North-West of Russia SEZ of industrial-production type. It is located in the Pskov district of the Pskov region, 8 km from the regional center.

– The special economic zone is located close to Europe. What is the convenience of such a location?

– Advantageous location of SEZ Moglino is one of the main advantages for business development. The zone is conveniently located at the intersection of traffic flows between the European part of Russia, the Republic of Belarus and the Baltic countries. The volume of the potential consumer market of this region is more than 30 million people.

The two Russian capitals are also quite close: the distance to Moscow is 750 km, to St. Petersburg 280 km. The distance to the borders of the European Union is even less – only 45 km.

Transport accessibility of SEZ Moglino is provided by major federal highways

A212 (Pskov – Estonia borderline), M10 (Moscow – Tver – Veliky Novgorod) and M20 (Moscow – Pskov – St. Petersburg).

Main railways pass through the Pskov Oblast: Moscow – Riga, St. Petersburg – Odessa.

The preliminary study of the possibility of construction of the railway line to the territory of the special economic zone from the railway station Moglino of the Oktyabrskaya railroad is in progress. The construction of the railway will allow to form a full-fledged transport and logistics hub and expand the list of logistic advantages of the site.

Transport accessibility of the region is also provided by the Pskov international airport, designed for medium-range passenger and cargo planes.



Companies which plan to import raw materials or export finished products by water can take advantage of the proximity of sea ports. Distance to a commercial port in Ust-Luga on the Gulf of Finland – 150 km, the nearest international seaport is located in Riga, only 270 km distance. The port in Tallinn is 350 km distance and in St. Petersburg – 280 km.

– You are a business supporter. Tell us about the benefits and preferences.

– The favorable SEZ Moglino. The economic conditions on the territory of the SEZ allow companies to carry out construction activities more effectively, to reach full production capacity more quickly, to reduce the cost of manufacturing finished products and, as a consequence, the final price of them. Our residents optimize production and administrative expenses due to preferential taxation, duties, rental rates, etc., which means they create a more competitive product, minimize costs due to preferential conditions for export-import and increase their profitability.

For example, residents of SEZ Moglino enjoy tax vacations for payments to the regional budget for a period of five years from the date of first profit.

In the future, throughout the lifetime of the special economic zone the profit tax for residents will be significantly lower than the current one outside the investment site. In addition, residents will be exempt from property and transport taxes for 10 years and from land tax for 5 years. Besides, on condition of carrying out export activity – even from the VAT.

Free customs zone regime is effective on the territory of the SEZ, which implies complete exemption of residents from customs duties (excise duty, import duty) on import of materials and equipment to the territory of the SEZ and on exports to foreign countries. Customs preferences significantly reduce expenses of resident companies on import and export of raw materials, equipment or finished products. When working with countries of the Customs Union it is necessary to pay VAT at the point of export of finished goods. When importing raw materials and equipment from the territory of the Customs Union, VAT is paid, but can be refunded by the tax authorities.

– SEZ Moglino provides residents with ready-made production facilities on a lease basis. Is this one more advantage of the special economic zone?

– One of the key advantages of SEZ Moglino is the 100% prepared infrastructure of the site. Connection of water, sewerage, gas and electricity is free of charge for the residents. There is a customs control point right on the territory of the site, which saves



the time spent by the residents on the border and reduces the final cost of their products.

Renting turnkey production facilities allows the manufacturer to significantly reduce the investment cycle and accelerate the launch of production. There is a completely finished building of a standard plant of 5000 sq.m. on the territory of the site. At the moment its area is occupied by two resident companies. However, by 2023 we plan to build additional production facilities: 10,000 square meters with the possibility of expansion up to 20,000 square meters. Furthermore, we plan to build another facility of 15,000 sq.m. on the site of Moglino-2.

– Are the residents given the opportunity to rent land in Moglino and purchase a plot of land?

– Yes. It is very profitable to rent a plot of land in Moglino with all the necessary communications: today the cost of renting a hectare – from 7,800 rubles per year.

After the commissioning of the industrial facility, the resident has the opportunity to buy the land plot on which the production is located. The price of a hectare is from 156,000 rubles.



– Who are your residents?

– At the moment there are 18 companies as residents of SEZ Moglino. These are projects in the production of polymers, pharmaceuticals, synthetic diamonds, construction materials and automotive components, food industry, woodworking and mechanical engineering.

The total volume of declared investments in all projects of the SEZ residents is more than 32 billion rubles while the number of new jobs created is about 1900 people.

The anchor resident of SEZ Moglino is the Titan-Polymer company, which plans to implement a project on creation of a complex for production of PET pellets and BOPET-films with an investment volume of about 19 billion rubles. This project will create more than 500 jobs. In addition, the launch of such production will develop related industries, such as the production of electronics, fibers and threads, non-woven materials, flexible packaging, printing products, plastic products, etc.

Currently SEZ Moglino examines a number of applications from potential residents representing these industries.

Giambrone & Partners – международная юридическая фирма с офисами в Испании, Италии, Великобритании, Португалии, Франции и Тунисе. Фирма с многолетним опытом работы в области международного коммерческого права и регистрации компаний в Европе успешно оказывает квалифицированную помощь тем, кто желает открыть и вести бизнес.

GIAMBRONE & PARTNERS: СОЗДАВАЯ БИЗНЕС В ДРУГОЙ СТРАНЕ, ЛУЧШЕ ОБРАТИТЬСЯ К СПЕЦИАЛИСТУ

– Любой уважающий себя предприниматель мечтает не только о расширении границ своего бизнеса, но и о преодолении границ межгосударственных, о выходе на зарубежные рынки. Но зачастую им мешает не только незнание «языка законов» той или иной страны, но и просто – незнание иностранных языков. Чем в таких ситуациях может помочь ваша компания?

АЛЕССАНДРО ГРАВАНТЕ,
старший партнер фирмы:

– Процесс интернационализации бизнеса является одной из важнейших возможностей для компаний освоить различные рынки и открыть границы новых стран. Наша юридическая фирма имеет тесные

связи с фирмами Giambrone в странах, где находятся наши филиалы, а также заключила долгосрочные соглашения о сотрудничестве с юридическими фирмами в ряде стран, где компания Giambrone еще не зарегистрирована.

Благодаря такой структуре мы можем предоставлять высококачественные услуги по оказанию помощи фирмам в создании филиалов или местных компаний в различных странах, с учетом всех тонкостей местного законодательства, таким образом обеспечивая быстроту и эффективность процесса. Мы также оказываем налоговую помощь в создании компаний за рубежом, иными словами, предоставляем полный спектр услуг нашим клиентам.

– **Giambrone & Partners оказывает услуги не только предпринимателям, но и тем гражданам, которые хотят приобрести недвижимость или получить вид на жительство за пределами РФ. На какую помощь вашей компании они могут рассчитывать, в каких случаях и в каких странах?**

ПАОЛА ВИТАЛИ,
партнер офисов в Испании:

Giambrone & Partners – международная и многопрофильная фирма, в которой трудятся адвокаты и специалисты, обладающие огромным опытом в стране, в которой они работают. Поэтому фирма может предложить всестороннюю помощь и консультации своим клиентам, как юридическим, так и физическим лицам. В частности, она предлагает помощь и консультации всем тем российским гражданам, которые хотят приобрести недвижимость и получить вид на жительство за рубежом, в том числе в Испании, Португалии, Италии и Великобритании.

– **С какими юридическими проблемами чаще всего сталкиваются российские бизнесмены, начиная работу в Европе? Есть ли существенная разница в законодательствах или же – «дьявол в деталях»?**

АЛЕССАНДРО ГРАВАНТЕ:

– Прежде всего, потребуется урегулировать вопросы с VISA и таможней, поэтому важно заручиться поддержкой профессионала, чтобы следовать правильным процедурам и избежать задержек и штрафов; кроме того, поскольку бизнес-модели совершенно разные и местная бюрократия может стать проблемой, всегда лучше обратиться к специалисту при создании бизнеса в другой стране.

– **Теперь давайте подробнее остановимся на темах инвестиций в страны**



Алессандро Граванте



Паола Витали

ЕС и международного налогообложения. Какие возможности благодаря сотрудничеству с вашей компанией открываются иностранным предпринимателям и инвесторам, в частности, в Испании и какие юридические услуги оказывает наша фирма для полноценного ведения бизнеса?

ПАОЛА ВИТАЛИ:

– Корпоративный и коммерческий отдел офисов фирмы Giambrone в Испании, руководителем которого я являюсь, способен сопровождать иностранного предпринимателя на всех этапах в процессе интернационализации на зарубежном рынке. Наша цель всегда заключается в понимании того, что именно нужно клиенту, принимая во внимание его деловую культуру, и затем нахождение верного пути и способа, который позволит клиенту выйти и присутствовать на испанском рынке. Сотрудники отдела способны всесторонне рассмотреть вопрос и оказать юридическую помощь на родном языке клиента и компании, заинтересованной в расширении деятельности в Испании. Наконец, я хотела бы подчеркнуть, что испанский рынок очень интересен для иностранных компаний благодаря уровню налогообложения, который является одним из самых низких в Европе, и в частности, в зоне ZEC на Канарских островах.

– При работе с клиентами из России невозможно обойтись без российских же специалистов – сотрудников, хорошо знающих не только испанский, английский, но и русский язык. Как вы их подбираете? На какие их качества в первую очередь обращаете внимание?

ПАОЛА ВИТАЛИ:

– Для любого иностранного клиента важно не только, чтобы помогающий ему специалист говорил на его родном языке, но и знал правовые и социальные реалии страны его происхождения. Кроме того, для установления хороших отношений с клиентом необходима такая личностная черта, как эмпатия. Именно эти качества, на мой взгляд, позволяют лучше вникнуть в проблемы иностранных клиентов, столкнувшихся с иной правовой реальностью, и оказать им необходимую юридическую помощь. Поэтому такие качества прежде всего принимаются во внимание в процессе нашего отбора.

АЛЕССАНДРО ГРАВАНТЕ:

– В нашей фирме всегда есть как минимум один специалист или ассистент, владеющий родным языком рынка присутствия наших клиентов, поскольку мы знаем, что русские предпочитают общаться с русскими, так же как британцы предпочитают общаться с британцами, и т.д. Возможность для наших клиентов чувствовать себя комфортно, разговаривая на родном языке, является дополнительным преимуществом нашей компании.

– И в заключение вопрос от лица тех потенциальных российских клиентов, которых наша беседа заинтересовала: в каких случаях, при возникновении каких проблем, а может быть, даже не дожидаясь их, надо срочно обращаться в вашу компанию?

ПАОЛА ВИТАЛИ:

– Как говорится: «Береженого Бог бережет». Поэтому мы советуем всем потенциальным российским клиентам обращаться к нам, как только им понадобится какой-либо совет или консультация на иностранном рынке.

АЛЕССАНДРО ГРАВАНТЕ:

Я полностью согласен с Паолой, всегда лучше обратиться к юристу до того, как что-либо сделать, чем, когда проблема уже возникла, так как проблему сложнее решить, чем предотвратить. По всем вопросам можно обращаться по адресу info@giambrolaw.com.



www.giambrolaw.com

Наши офисы:

ПАЛЕРМО

+39 091 743 4778

Via della Libertà 37/i

МИЛАН

+39 02 9475 4184

**Viale Regina Margherita, 39,
20122 Milano MI**

БАРСЕЛОНА

+34 932 201 627

**Carrer de Balmes, 28,
principal, 2ª, 08007**



Giambrone & Partners is an international law firm with offices in Spain, Italy, Great Britain, Portugal, France and Tunisia. A firm with many years of experience in the field of international commercial law and company registration in Europe successfully provides qualified assistance to those who wish to open and run a business.

GIAMBRONE & PARTNERS: CREATING A BUSINESS IN ANOTHER COUNTRY, IT IS BETTER TO CONTACT A SPECIALIST



there a considerable difference in legislation, or is it like “the devil in the details”?

ALESSANDRO GRAVANTE:

– First of all it is necessary to deal with VISA and customs, so it is important to instruct a professional to follow the correct procedures and avoid delays and fines; also, since the business models are quite different and local bureaucracy can be an issue, it is always better to be guided in setting up a business in a different country.

– Now, let's look in more detail at the topics of investment in EU countries and international taxes. What opportunities do you offer to foreign entrepreneurs and investors, particularly in Spain? What legal services does your firm offer to make their business more successful?

– Any self-respecting entrepreneur dreams not only to expand the boundaries of his/her business, but also to cross international boundaries, to enter foreign markets. Frequently, however, they are hindered not only by lack of knowledge of the “law language” of a particular country, but also by a simple lack of knowledge of foreign languages. How can your company help in such situations?

ALESSANDRO GRAVANTE,
Senior Partner of the firm:

– The process of internationalization of the business is actually one of the most important opportunities for companies to enter in different markets and open the borders to new countries; our law firm has a strong connection with the Giambrone firms in the countries where we are based and we also have long-term cooperation agreement with law firms in a number of countries where a Giambrone firm is not yet established.

Thanks to the said structure, we are able to deliver high quality services in helping companies to set up a branch or a local company in different countries, with a full knowledge of the local regulations in order to make the process quick and effective; we

also provide tax assistance in setting up the companies abroad, so to deliver a full service to our clients.

– Giambrone & Partners provides services not only to entrepreneurs, but also to those citizens who want to buy property or to obtain a residence permit outside the Russian Federation. What kind of assistance can they expect from your company, in which cases and in which countries?

PAOLA VITALI,
Partner of the offices in Spain:

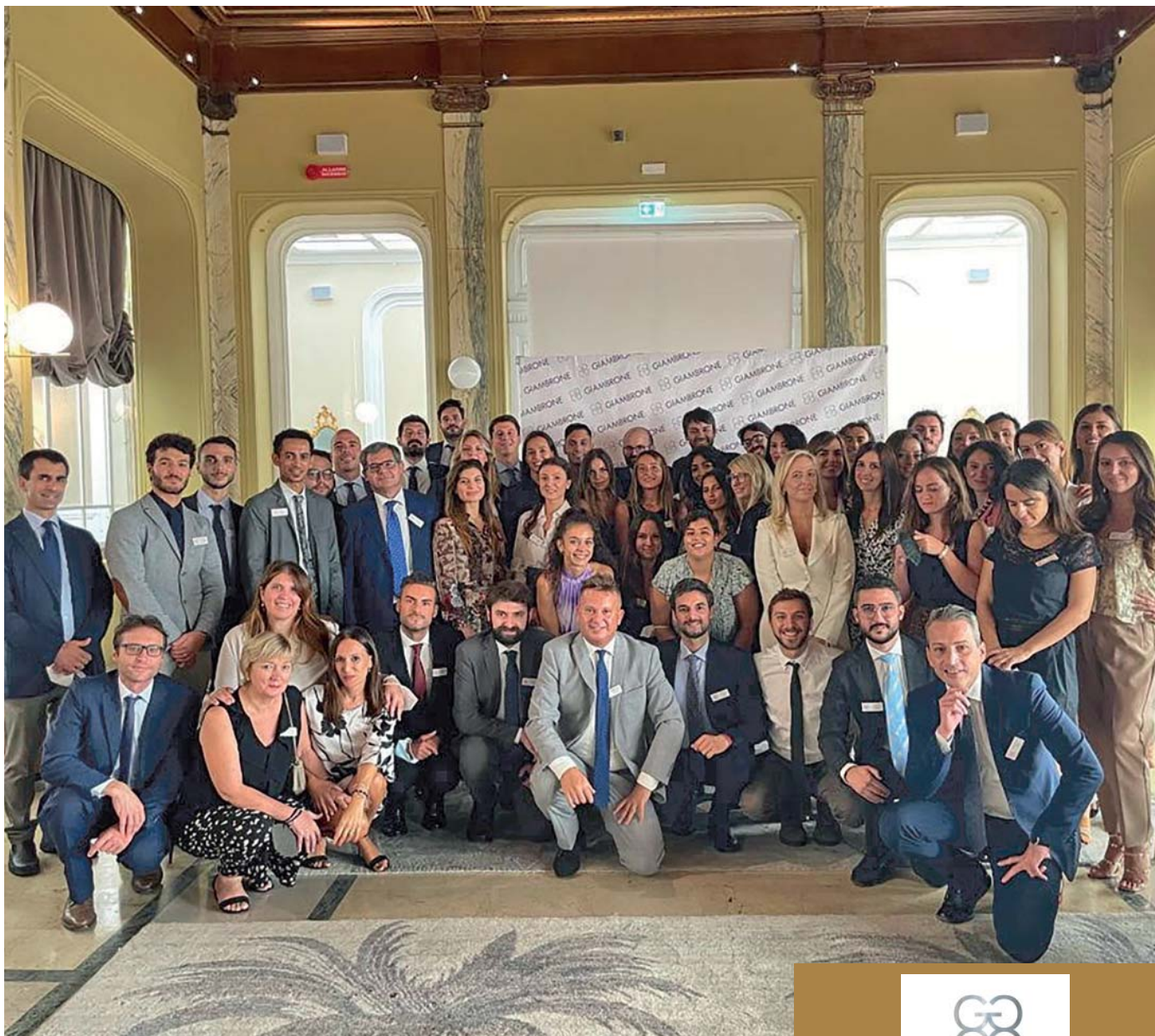
Giambrone & Partners is an international and multidisciplinary firm which employs lawyers and specialists with vast experience in the country in which they work. Therefore, the firm is able to offer comprehensive assistance and advice to its clients, both individuals and companies. This includes advice and assistance to all those Russian citizens who wish to buy real estate and obtain a residence permit abroad, including in Spain, Portugal, Italy and the UK.

– What are the most frequent legal problems encountered by Russian businessmen starting their operations in Europe? Is

PAOLA VITALI:

– The Corporate and Commercial Department of the Giambrone offices in Spain, which I head, is able to accompany a foreign entrepreneur through all the stages of the internationalization process of the foreign market. Our objective is always to understand the needs of the clients, taking into account their business culture, and then finding the right solution to help them enter and develop their presence on the Spanish market. The professionals in the department are able to fully understand and provide legal assistance in the native language of the client and the company interested in expanding into Spain. Finally, I would like to stress that the Spanish market is very attractive to foreign companies thanks to the level of taxation, which is one of the lowest in Europe, and particularly in the ZEC zone in the Canary Islands.

– Working with clients from Russia, one cannot do without Russian specialists – people who not only know Spanish and English, but also Russian. How do you select them? What qualities do you pay particular attention to first and foremost?



PAOLA VITALI:

– For any foreign client, it is important not only that the assisting professional speaks his/her native language, but also to be well versed in the legal and social realities of his/her country of birth. Furthermore, empathy is a necessary personal trait in order to establish a good relationship with a client. I believe these qualities ensure a better understanding of the problems of foreign clients who find themselves in a different legal reality and therefore enable us to provide them with the necessary legal assistance. These qualities, therefore, are primarily taken into account in our selection process.

ALESSANDRO GRAVANTE:

– In our firm we always have at least one mother-tongue professional or assistant for the markets where our clients are based as we know that Russians prefer to talk with Russians so as British prefer to talk to British etc. Making our clients feel comfortable

speaking in their own language is an added value in our firm.

– And finally, a question on behalf of those potential Russian clients who are interested in our conversation: in what circumstances, in case of which problems, or maybe before they arise, should they contact your company?

Paola Vitali:

– As the Russian saying goes: “God takes care of the right man” (Better safe than sorry). That is why we advise all potential Russian clients to contact us as soon as they need any advice or consultancy in the foreign market.

Alessandro Gravante:

– I totally agree with Paola, it is always better to contact a lawyer before doing something than when a problem arises as it is more difficult to fix a problem than prevent it. Any enquiry, it is possible to contact info@giambrolaw.com.



GIAMBRONE

www.giambrolaw.com

**Our offices:
PALERMO**

+39 091 743 4778

Via della Libertà 37/i

MILAN

+39 02 9475 4184

**Viale Regina Margherita, 39,
20122 Milano MI**

BARCELONA

+34 932 201 627

**Carrer de Balmes, 28, principal,
2^a, 08007**

ВИТАЛИЙ МАНКЕВИЧ: поворот на восток – задача государственная



Сейчас, когда многие традиционные логистические цепочки разорваны, наши рынки в силу целого ряда причин переориентируются в восточном направлении. Вот уже более 10 лет Русско-Азиатский Союз промышленников и предпринимателей (РАСПП) является надежной платформой для реализации государственных программ и частных инициатив по русско-азиатскому сотрудничеству. Комментирует **ВИТАЛИЙ МАНКЕВИЧ**, президент РАСПП.

РАСПП: РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

Наша первая задача – это продвижение российского бизнеса в Азии. В этом процессе для предпринимателей особенно значимы юридическая помощь, поиск надежных контрагентов, организация поставок. С другой стороны, РАСПП оказывает содействие зарубежным партнерам в продвижении на российские рынки, ведет активный поиск возможностей для роста зарубежных инвестиций в экономике РФ. Есть и третья функция – консультационная работа с государственными органами – Минэкономразвития, МИД, Минпромторг. Таким образом, РАСПП является ключевым звеном в отношениях бизнес-сообщества и власти.

Главное направление международного взаимодействия – конечно, Китай. Это основной торговый партнер России. Поворот на Восток можно считать масштабной государственной задачей, от успешного решения которой, наверное, во многом зависит будущее нашей страны.

Однако Восток – дело тонкое. В реализации каждого международного экономического соглашения существуют определенные нюансы, сложности, с которыми неизбежно сталкиваются конкретные люди, предприниматели. В наш Союз часто обращаются представители и российского, и китайского бизнеса с просьбами помочь отрегулировать самые разные аспекты бизнес-процессов. Полагаю, в перспективе количество таких обращений будет только расти. И РАСПП, благодаря огромному практическому опыту работы в сфере экономического партнерства двух стран, готов оказывать им эффективную поддержку по самому широкому кругу вопросов.

ДЕПАРТАМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Комплексное сопровождение инвестиционного проекта, включая предпроектную экспертную оценку, разработку уникальной концепции территориального развития и детальную проработку бизнес-модели с целью экономически устойчивой реализации проекта. Привлечение инвестиций посредством получения дополнительного финансирования кредитных учреждений, институциональных инвесторов, а также в рамках механизма государственно-частного партнерства. Подготовка проектно-сметной и рабочей документации, контроль реализации проекта.

ДЕПАРТАМЕНТ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Организация и сопровождение деловых визитов и роудшоу в КНР, проведение реверсных миссий китайского бизнеса в Россию. Концептуальное оформление и проведение деловых мероприятий: форумов, конференций, семинаров, бизнес-завтраков и т.д. Партнерские интеграции в профильные отраслевые мероприятия.

ДЕПАРТАМЕНТ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ, КОНСАЛТИНГА И АУДИТА

Юридическое сопровождение в Китае по трудовому, и контрактному законодательству, создание, реорганизация компаний в Китае и России. Снижение издержек и рисков при проведении сделок, правовой аудит юрлиц и их активов, структурирование и сопровождение M&A сделок. Вне судебное урегулирование споров и представление интересов клиентов в судах. Сопровождение реализации концессионных проектов и проектов государственно-частного партнерства (ГЧП).

ДЕПАРТАМЕНТ ИММИГРАЦИОННОГО КОНСАЛТИНГА

Оказание комплекса юридических услуг для организаций, привлекающих на работу в Россию высококвалифицированных специалистов и работников (квотируемые и не квотируемые специальности). Правовая (юридическая) помощь иностранным гражданам, принявшим решение получить разрешение на временное проживание, вид на жительство, приобрести гражданство Российской Федерации.



РУССКО-АЗИАТСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

THE RUSSIAN-ASIAN
UNION OF INDUSTRIALISTS
AND ENTREPRENEURS

www.raspp.ru
+7 (495) 136-99-92
office@raspp.ru

- ✓ Поиск оборудования в Китае
- ✓ Вывод товара на рынок КНР
- ✓ Открытие компании в Гонконге
- ✓ Проверка контрагента
- ✓ Миграционный консалтинг
- ✓ Маркетинговые исследования рынков Азии
- ✓ Выход в российские сети ритейла
- ✓ PR-поддержка проектов в РФ и КНР
- ✓ Юридическая помощь
- ✓ Эксклюзивные решения для бизнеса
- ✓ Организация деловых визитов в Китай
- ✓ Привлечение инвестиций
- ✓ Организация импортных поставок
- ✓ Представительство в Китае
- ✓ Деловые мероприятия в РФ и КНР «под ключ»



VITALY MANKIEWICZ: turning to the east is a governmental task

At the time when many traditional logistic chains are broken, our markets are reoriented in the eastern direction for a number of reasons. For over 10 years the Russo-Asian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RAUIE) has been a reliable platform for the implementation of state programs and private initiatives for the Russo-Asian cooperation. comments
VITALY MANKEVICH,
President of the RAUIE.

RAUIE: SOLUTIONS FOR BUSINESS

Our first task is promotion of the Russian business in Asia. In this process the businessmen find particularly important legal assistance, the search for reliable contractors, and the organization of supplies. On the other hand RAUIE assists our foreign partners to enter Russian markets and actively seeks opportunities for foreign investments in the Russian economy. There is also a third function - consulting work with government agencies - Ministry of Economic Development, Ministry of Foreign Affairs, Ministry of Industry and Trade. Thus the RAUIE is a key link in the relationship between the business community and the authorities.

The main area of international interaction is, of course, China. It is Russia's main trading partner. The pivot to the East can be considered a major state task, and the future of our country probably depends a lot on its successful accomplishment.

However, the East is a delicate matter. There are certain nuances and difficulties in the implementation of every international economic agreement, which specific people and entrepreneurs inevitably face. Representatives of both Russian and Chinese businesses often come to our Union with requests to help regulate various aspects of business processes. I believe that in the future the number of such requests will only grow. And RAUIE, due to vast practical experience in the field of economic partnership between the two countries, is ready to provide them with effective support in a wide range of issues.

INVESTMENT PROJECTS DEPARTMENT

Comprehensive support of investment projects, including pre-project expert appraisal, elaboration of a unique territorial development concept and detailed elaboration of a business model for the purpose of economically sustainable project implementation. Attracting investments by means of obtaining additional financing of credit institutions, institutional investors and also within the mechanism of public-private partnership. Preparation of design and estimate and working documentation, control of the project implementation.

SPECIAL PROJECTS DEPARTMENT

Organization and support of business visits and road shows in China, and reverse missions of Chinese business to Russia. Conceptual design and conduct of business events: forums, conferences, seminars, business breakfasts, etc. Partner integration in specialized industry events.

DEPARTMENT OF LEGAL SUPPORT, CONSULTING AND AUDIT

Legal support in China on labor and contract law, establishment and reorganization of companies in China and Russia. Reducing the costs and risks of transactions, legal due diligence of legal entities and their assets, structuring and support of M&A transactions. Out-of-court dispute resolution and representation of clients in courts. Support for concession and public-private partnership projects.

DEPARTMENT OF IMMIGRATION CONSULTING

Providing a range of legal services for organizations hiring highly qualified specialists and workers to work in Russia (quota and nonquota specialties). Legal (legal) assistance to foreign nationals who have decided to obtain a temporary residence permit, residence permit or citizenship of the Russian Federation.

THE RUSSIAN-ASIAN
UNION OF INDUSTRIALISTS
AND ENTREPRENEURS



РУССКО-АЗИАТСКИЙ СОЮЗ
ПРОМЫШЛЕННИКОВ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

www.raspp.ru

+7 (495) 136-99-92

office@raspp.ru

- ✓ Search for equipment in China
- ✓ Launch of the product on the Chinese market
- ✓ Setting up a company in Hong Kong
- ✓ Counterparty verification
- ✓ Migration Consulting
- ✓ Marketing research on Asian markets
- ✓ Entering Russian retail chains
- ✓ PR-support of projects in Russia and China
- ✓ Legal support
- ✓ Exclusive solutions for business
- ✓ Organization of business visits to China
- ✓ Attraction of investments
- ✓ Import Import Organization
- ✓ Representation in China
- ✓ Turnkey business events in Russia and China

БИЗНЕС

ПОД ПРИКРЫТИЕМ

Китай ворвался в число стран-лидеров по зарубежным инвестициям в экономику России. Согласно независимым исследованиям, КНР занимает второе место по объему прямых инвестиций в нашу страну. Правовая культура Китая сильно отличается от российской, и без знания российского законодательства невозможно выстроить бизнес. Ведущая российская юридическая компания «Пепеляев Групп» с 2014 года активно работает с китайскими клиентами, предлагая им полный спектр юридических услуг и поддержку специализированного подразделения Chinese Desk, имеет свои представительства в Пекине и Шанхае, регулярно организует бизнес-миссии в Китай. За годы работы сформировались особые стратегии и практики по правовому сопровождению китайских инвесторов в России. Ведущие специалисты «Пепеляев Групп» рассказали, на какие аспекты следует обращать внимание китайским предпринимателям, которые заинтересованы в построении успешного бизнеса в России.



ПОЗНАЙ КОНТРАГЕНТА

**ИЛЬЯ БОЛОТНОВ,
партнер,
руководитель
корпоративной практики**

Начинать работу с любым контрагентом в России следует с проверки информации о нем в открытых источниках. И не важно, имеем ли мы дело с крупным инвестиционным проектом или с заключением договора в рамках повседневной коммерческой деятельности.

Сейчас при наличии названия компании и региона ее местонахождения можно выяснить очень многое, в том числе: базовую информацию о государственной регистрации; участвует ли компания в судебных процессах – по их количеству и характеру можно определить, не находится ли она в сложном финансовом состоянии, не грозит ли ей преследование со стороны налоговых или иных органов; находится ли компания в процессе реорганизации, ликвидации, банкротства; какие у нее лицензии; и многое другое.

Ни один проект не обходится без проверки юридических аспектов деятельности компании – объекта инвестирования. Как правило, наиболее чувствительные для инвестора вопросы лежат в плоскости: титула на акции / доли компании (если они являются предметом сделки),

существенного для деятельности компании имущества; наличия у компании специального права (лицензии) на ведение определенной деятельности или угрозы ее отзыва в случае невыполнения лицензионных условий.

Такие риски очень часто представляют собой deal breaker в сделке – причину отказа от проекта. Ведь если есть угроза, например, оспаривания права производственной компании на основное здание завода, исходя из условий совершенных ранее сделок с этим зданием, вряд ли инвестор захочет принять на себя подобный риск, грозящий потерей бизнеса.

Очень часто в процессе проверки того или иного общества мы видим и множество иных весьма традиционных рисков, на которые надо обращать внимание: небрежное отношение к корпоративным процедурам (например, отсутствие годовых собраний акционеров); отсутствие контроля за полным выполнением всех условий (ковенантов) в финансовых договорах с банками (кредитные договоры); антимонопольные риски, следствием которых могут стать огромные штрафы, исчисляемые в процентах от оборота; и многое другое.

Все подобные ситуации в сделке управляемы – существуют способы обезопасить инвестора от таких неблагоприятных последствий. Главное – вовремя обнаружить проблему.

НАЛОГОВОЕ «ОБЕЛЕНИЕ»

РУСТЕМ АХМЕТШИН,
старший партнер,
руководитель налоговой практики

Правительство в последние годы уделяет огромное внимание привлечению иностранных инвестиций. Создано несколько льготных режимов: действует множество ТОРов (территорий опережающего развития) и РИПов (региональных инвестиционных проектов), на Дальнем Востоке огромные территории охвачены специальным режимом «Свободный порт Владивосток». Из недавних важных инициатив отмечу соглашения о защите и поощрении капиталовложений, которые создают для инвесторов так называемую «стабилизационную оговорку» – гарантии неизменности условий инвестирования, а также компенсацию расходов инвесторов на создание инфраструктуры.

Любой инвестиционный проект индивидуален, поэтому мы каждый раз помогаем нашим клиентам разбираться в непростых нормах российского законодательства,



взвешиваем и находим наиболее подходящий вариант для конкретного инвестора.

Куда более рутинная проблема, которой приходится заниматься каждому налогоплательщику, – это работа со своими поставщиками и подрядчиками, особенно в таких сферах, как строительство, логистика,

сельское хозяйство, импорт.

Налоговые органы давно ведут борьбу за «обеление» рынка и нередко подозревают добросовестных налогоплательщиков в сговоре или как минимум неосторожности при выборе контрагента. В результате налоги начисляются компании, которая к «налоговым уклонистам» никакого отношения не имеет, а просто не проявила осмотрительность при заключении договора.

В прошлом году юристам «Пепеляев Групп», удалось отстоять интересы одного крупного китайского производителя бытовой техники и доказать в суде незаконность налоговых доначислений, но выиграть спор с налоговым органом получается далеко не всегда. В этих вопросах крайне важно знать не только норму закона (о недобросовестных контрагентах, кстати, там почти ничего не написано), но и как он применяется на практике. Для этого нужны опытные юристы.

Невнимание к этой проблеме может привести к серьезному, на 50-60%, удорожанию закупок за счет налогов и штрафов, которые придется уплатить за поставщиков и подрядчиков.



ЭКО-НАСТРОЙКА

НАТАЛЬЯ СТЕНИНА,
партнер, руководитель практики
недвижимости и строительства,
руководитель экологической группы

В последний год вопросы экологии вышли на первый план: об этом свидетельствует и динамичное изменение законодательства, и развитие судебной практики. Для бизнеса эти изменения означают ужесточение экологических требований, повышенное внимание контролирующих органов и рост финансовой нагрузки.

Жесткая риторика Росприроднадзора по отношению к недобросовестным природопользователям вкупе с повышенным

вниманием руководства страны к вопросам экологии позволяют говорить об усилении влияния надзорного органа.

При выявлении нарушений ведомство может не только наложить административные штрафы на компанию и ее должностных лиц, но и приостановить деятельность предприятия. Кроме того, Росприроднадзор уполномочен предъявлять требования о взыскании сумм вреда, причиненного окружающей среде, а размер таких требований может многократно превысить суммы административных штрафов.

Компании зачастую недооценивают экологические риски и задумываются об управлении ими, когда кризисная ситуация уже возникла. Такой подход может обернуться значительными потерями для бизнеса.

Гораздо эффективнее действовать на опережение: отслеживать изменения природоохранного законодательства и анализировать внутренние процессы. Выстраивание системы управления экологическими рисками (экологического комплаенса) становится трендом для бизнеса. Такая система не только помогает успешно проходить проверки Росприроднадзора, избегая санкций, но и повышает доверие к бизнесу.

Еще один тренд в экологическом праве – ужесточение ответственности бизнеса за вред, причиненный окружающей среде. Самые распространенные случаи – это загрязнение окружающей среды в результате попадания веществ в водные объекты и почвы. На втором месте – несанкционированные свалки. Вред окружающей среде может быть возмещен двумя способами:

устранение ущерба самостоятельно, либо выплата денежной компенсации. Выбор способа возмещения принадлежит Росприроднадзору, предпочитающему требовать возмещение вреда в денежном эквиваленте. Ярким примером стал ряд недавних кейсов с участием ведущих российских промышленных компаний, с которых были взысканы беспрецедентные суммы, исчисляемые сотнями миллиардов рублей.

Еще одно изменение касается новой концепции Расширенной ответственности производителей (РОП), суть которой заключается в том, что производители и импортеры, которые произвели или ввезли в Россию определенные товары или упаковку, должны обеспечить их утилизацию в конце жизненного цикла продукции. В качестве альтернативы производитель или импортер может уплатить экологический сбор. Наиболее вероятно, с 1 января 2022 года будет введено регулирование, согласно которому должно быть утилизировано 100% упаковки, выпущенной на рынок (при сегодняшних показателях в 10-45%). При этом ответственность за уплату экосбора или утилизацию упаковки останется на производителях / импортерах упаковки. Что касается товаров, то для них планируется постепенное увеличение нормативов утилизации, но не менее чем на 10% в год.

Экологический сбор предлагается рассчитывать исходя из двойного норматива утилизации (сейчас – из одного норматива утилизации), чтобы стимулировать производителей и импортеров к самостоятельному выполнению нормативов.

UNDERCOVER BUSINESS

China has stormed into the ranks of the leading countries in terms of foreign investment in the Russian economy. According to independent research, China is the second-largest source of direct investments in Russia.

The legal culture in China is very different from that in Russia and it is impossible to do business without knowing Russian law. Pepeliaev Group, a leading Russian law firm, has actively been working with Chinese clients since 2014, offering them the full range of legal services together with the support of a specialized department, the Chinese Desk. The firm has representative offices in Beijing and Shanghai and regularly organizes business missions to China. Over the years, the firm has developed specific strategies and practices for providing legal support to Chinese investors in Russia. Pepeliaev Group's leading experts explain what aspects Chinese entrepreneurs should pay attention to if they are interested in building a successful business in Russia.



KNOW YOUR COUNTERPARTY

ILYA BOLOTNOV,
Partner,
Head of Corporate Practice

One should start working with any counterparty in Russia by checking the information about it in public sources. It does not matter whether one is concerned with a large investment project or the signing of a contract in the context of everyday commercial activities.

Today, when you have the name of a company and you know its address, you can find out a lot of information, including: basic information about state registration, whether the company is involved in litigation (the number of disputes and their nature can indicate whether it is in a difficult financial position), whether it is faces a threat of prosecution by tax or other authorities, whether the company is in the process of reorganization, liquidation or bankruptcy, what licenses it has, and much more.

No project is possible without a check of the legal aspects of the company that is the object of investment. Typically, the most sensitive issues for investors are as follows: title to shares or membership interests in the company (if these are the subject matter of the transaction); title to

property that is material for the company's activities; whether the company has a special right (license) to conduct certain activities or the threat of such a license being revoked in a case of non-compliance with the license conditions.

Such risks very often represent a deal breaker in a transaction or a reason for withdrawal from a project. After all, if there were a threat, for example, of a challenge to a manufacturing company's right to its main production facility, based on the conditions of previous transactions with the facility, the investor would hardly be likely to want to take a risk that may result in the loss of the business.

Often when we carry out due diligence of a company we also see many other traditional risks which are worth paying attention to: negligence of corporate procedures (e.g. the absence of annual meetings of shareholders); a lack of control over compliance with all terms (covenants) in financial contracts with banks (loan contracts); antitrust risks, which can result in huge fines calculated as a percentage of turnover, and many more.

All such situations in the transaction are manageable: there are ways to protect the investor from such undesirable consequences. The main thing is to detect the problem in time.



TAX «WHITEWASHING»

RUSTEM AKHMETSHIN,
Senior Partner,
Head of Tax Practice

In recent years, the government has devoted enormous attention to attracting foreign investments. Several preferential regimes have been created: there are many ADZs (advanced development zones) and RIPs (regional investment projects), while huge territories in the Far East are covered by the special regime of the Free Port of Vladivostok. Among recent important initiatives, I would mention agreements for the protection and promotion of investments, which create what is known as a «stabilization clause» for investors. These offer guarantees of unchanged investment conditions and compensation of investors' expenses for the creation of infrastructure.

Every investment project is unique, and on each occasion that we help our clients navigate through complicated Russian legislation, we assess and find the best option for that particular investor.

A much more complicated issue that every taxpayer has to face is dealing with its suppliers and contractors, especially in such sectors as construction, logistics, agriculture

and imports. Tax authorities have long been fighting to «whitewash» the market and often suspect good-faith taxpayers of a conspiracy or, at the least, of negligence in choosing a counterparty. As a result, taxes are imposed on a company that has nothing to do with «tax evaders», but simply has not been prudent when entering into a contract.

Last year, lawyers from Pepeliaev Group managed to defend the interests of a major Chinese producer of household appliances and prove in court that additional tax charges were unlawful, but winning a dispute with the tax authority is not always possible. With regard to these issues, it is vital to know not only the relevant provision of the law (which, incidentally, says almost nothing about bad-faith counterparties) but also how it is applied in practice. This requires experienced lawyers.

Failure to pay attention to this problem can lead to a serious increase, i.e. of 50-60%, in the cost of procurement, through taxes and penalties that must be paid for suppliers and contractors.

ECO-TUNING

NATALIA STENINA,
Partner, Head of Real Estate
and Construction Practice,
Head of Environmental Group

Over the last year, environmental issues have come to the fore: this is evidenced by dynamic changes in legislation and the evolution of litigation practice. For business, these changes mean tougher environmental requirements, greater scrutiny from regulators and an increased financial burden.

The harsh rhetoric of the regulatory body Rosprirodnadzor towards unscrupulous users of natural resources, coupled with the increased focus of the country's leadership on environmental issues, suggests that the influence of the regulator has increased.

If violations are identified, Rosprirodnadzor may not only impose administrative fines on a company and its officers, but may also suspend the activities of the enterprise. In addition, the regulator is authorized to assert claims to recover the amount of damage to the environment, and the amount of such claims may exceed the amount of administrative fines by many times.

Companies often underestimate environmental risks and think about regulating them when a crisis has already occurred. Such an approach can result in significant losses for business.

It is much more effective to be proactive: to monitor changes in environmental



legislation and analyze internal processes. Building an environmental risk management system (an environmental compliance system) is becoming a trend for business. Such a system not only helps businesses successfully to pass Rosprirodnadzor inspections, avoiding sanctions, but also increases trust in business.

Another trend in environmental law is increasing the liability of business for environmental damage. The most widespread cases are pollution of the environment as a result of substances leaking into water and soil. Unauthorized

landfills are in second place. Environmental damage can be compensated in two ways: eliminating the damage by oneself or paying monetary compensation. The choice of compensation is up to Rosprirodnadzor, which prefers to demand compensation in monetary terms. A prime example is a number of recent cases involving leading Russian industrial companies, which have been forced to pay unprecedented amounts running into the hundreds of billions of roubles.

Another change relates to the new concept of Extended Producer Responsibility (or EPR), which essentially means that producers and importers who manufacture or import certain goods or packaging into Russia must ensure that these are disposed of at the end of the product's life cycle. Alternatively, the manufacturer or importer may pay an environmental levy. Most likely, starting from 1 January 2022 there will be a regulation according to which 100% of packaging placed on the market must be recycled (the current rate is 10% - 45%). Producers/importers of packaging will remain responsible for paying the relevant charges or for disposing of that packaging. As for goods, the recycling rate is to be gradually increased, but by at least 10 % per annum.

The environmental levy is proposed to be calculated based on a double recycling rate (at present, a single recycling rate applies) in order to encourage manufacturers and importers to comply by themselves with the rules in question.



SCHMITT & ORLOV

ЭКСПЕРТЫ В ОБЛАСТИ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КИТАЕ

Команда компании SCHMITT & ORLOV более 25 лет оказывает услуги в сфере регистрации и защиты интеллектуальной собственности (ИС) в Китае. Спектр клиентов – от индивидуальных предпринимателей до транснациональных корпораций. Компания активно работает в 17 странах мира, в команду входят поверенные, адвокаты, юристы и консультанты по интеллектуальной собственности. Одно из ключевых направлений работы – пресечение незаконного использования интеллектуальной собственности. Поверенные специализируются на китайских правах ИС и предоставляют услуги международного уровня с глубоким пониманием местной специфики. Поэтому для российских экспортеров, которые представлены на китайском рынке, компания стала ключевым партнером. Специалисты компании не раз доказывали, что с нарушениями прав ИС в Китае можно и нужно бороться – для успешной борьбы необходимо заручиться поддержкой профессионалов. Комментирует АРСЛАН ТАНГАНОВ, старший консультант по правам ИС Пекинского офиса компании SCHMITT & ORLOV.

Интеллектуальная собственность как нематериальный актив является одним из ключевых факторов конкурентоспособности бизнеса. Регистрация прав на ИС позволяет защитить свои инновации от конкурентов. Активы ИС также могут быть важным источником денежных потоков посредством лицензионных сделок или продаж ИС, ключевым фактором в привлечении инвесторов. Своевременная регистрация объекта ИС до начала ведения бизнеса в КНР имеет колоссальное значение, т.к. нарушение/присвоение интеллектуальной собственности является распространенной проблемой в КНР, что в свою очередь, может привести к потере доходов, репутации компании и продукции, а также конкурентных преимуществ в бизнесе.

Многие компании из России и стран СНГ при выходе на китайский рынок не регистрируют результаты интеллектуальной деятельности, что приводит к негативным последствиям. Одна из самых распространенных ситуаций – trademark squatting (воровство бренда). Зачастую российская компания реализует товары в КНР, а потом вдруг обнаруживается, что сходное/тождественное обозначение/логотип/упаковка продукции используется параллельно китайским бизнес-партнером или сторонней фирмой, причем происходит это в правовом поле, т.к. «мошенники» предприняли

действия по регистрации товарного знака заранее на территории КНР. И, следовательно, фактический контрафакт с точки зрения законодательства таковым не является, а незаконным становится использование сходного обозначения/логотипа/упаковки со стороны истинного производителя.

Кроме того, очередная партия товаров российского экспортера может быть заблокирована таможенными органами Китая на ввоз, т.к. товарный знак зарегистрирован в реестре таможни КНР на другую компанию. Однако, если товар все-таки был выпущен на территорию КНР, правообладатель товарного знака может создать препятствия для истинного производителя путем подачи административной или уголовной жалобы.

Многие полагают, что бороться с пиратством в КНР бесполезно, однако, хочется опровергнуть это заблуждение – требуются грамотные своевременные действия и результат не заставит себя ждать. Законодательство КНР предусматривает множество эффективных вариантов защиты ИС. После вступления в ВТО в 2001 году, Китай разработал комплексную систему законов об интеллектуальной собственности, которая в целом соответствует международным стандартам. Кроме того, Китай участвует в основных международных соглашениях, касающихся прав ИС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной соб-

ственности (ТРИПС), Парижская конвенция по охране промышленной собственности и Мадридский протокол).

Учитывая этот факт, компания-правообладатель может подать гражданский иск, административную жалобу или обратиться в полицию для возбуждения уголовного дела на компанию нарушителя прав. Кроме того, все основные платформы электронной коммерции имеют техническую возможность и функционал для подачи жалобы в случае незаконного использования ИС, что способствует удалению материалов, нарушающих права ИС.

Первый шаг для защиты прав ИС – это консультация со специалистами в области интеллектуальной собственности, чтобы определить, какой путь будет оптимальным. Следует отметить, что административные меры, как правило, выполняются быстрее и они дешевле, но административные органы не могут присудить компенсацию за ущерб.

Вот показательный пример из практики нашей компании. В конце 2018 года РФ и КНР договорились о взаимных поставках молочной продукции. Десять компаний из РФ получили право на поставку в КНР (сейчас их значительно больше). В марте 2019 года во время мониторинга онлайн-реестра товарных знаков КНР мы обнаружили поданные в КНР заявки на регистрацию товарных знаков российских производителей,

которые получили разрешение на ввоз. Однако заявки были поданы не от российских экспортеров, а от китайской компании из города Суйфеньхе.

В сотрудничестве с Торгпредством РФ в КНР мы смогли оперативно связаться с экспортерами и предложили план действий по пресечению нарушения. В частности, направить уведомления (от имени правообладателей) в Государственное Управление интеллектуальной собственности Китая. Торгпредство также направило официальное дипломатическое обращение в Управление ИС Китая с разъяснениями. Кроме того, мы подготовили доказательную базу – собрали документы, подтверждающие наличие исключительных прав на товарные знаки, в том числе, информацию о заключенных договорах поставки продукции между РФ и КНР. Через 9 месяцев рассмотрения Управление ИС вынесло решения об отказе в регистрации заявок на товарные знаки, которые были поданы пиратской компанией.

Пример еще раз подтверждает: компании могут и должны активно регистрировать и защищать свои исключительные права в КНР. В большинстве ситуаций необходима национальная регистрация для защиты исключительных прав ИС, т.к. в КНР действует правило «приоритетной подачи». Следовательно, стратегия, защита и управление ИС должны быть внедрены задолго до выхода на китайский рынок (как минимум за год для завершения делопроизводства по поданной заявке). Для защиты ваших исключительных прав, мы настоятельно рекомендуем подать заявку и регистрацию товарного знака до посещения торговых ярмарок, встреч с потенциальными партнерами и/или начала продаж в интернете.

Еще одна специфическая особенность выхода на китайский рынок – необходимость наличия китайского названия вашего бренда. Это один из способов продвижения продукции, позволяющий получить благосклонность китайских потребителей, а также индивидуализация вашей продукции. Если китайское название бренда не было выбрано и зарегистрировано в КНР до начала продвижения, то аналогичное обозначение может быть зарегистрировано на имя другой компании. Бывает и так, что потребители сами придумывают китайский аналог названия продук-

SCHMITT & ORLOV К ВАШИМ УСЛУГАМ:

- Регистрация товарных знаков, мест происхождения товаров, программ ЭВМ и БД, прав на IT-разработки и базы данных, регистрация и защита авторских и смежных прав, патентов
- Представительство в суде по вопросам охраны и защиты ИС
- Досудебное урегулирование вопросов, связанных с охраной и защитой ИС
- Подготовка различных типов договоров – лицензионный, отчуждения, франчайзинга, коммерческой концессии, залога
- Борьба с контрафактной продукцией, в том числе: проведение исследований/мониторинга рынков, таможенная защита, административные и уголовные рейды, судопроизводство, программы по контролю реализации контрафакта на рынках КНР и фабрик в Китае, защита прав ИС в интернете

ции, и оно может иметь негативный оттенок (при отсутствии бренда на китайском языке у него появляется «народное» название, которое не подходит правообладателю). SCHMITT & ORLOV уже много лет оказывает услуги в адаптации иностранных брендов на китайском рынке.

Доводом в пользу выбора компании SCHMITT & ORLOV в оказании «неотложной» юридической помощи клиентам, наличие офисов во всех ключевых городах Китая – Пекине, Шанхае, Гуанчжоу, Даляне, Ухане, а также в Гонконге, Макао и Тайване (Гонконг, Макао и Тайвань имеют иные правовые системы, и защита на каждой территории требует отдельной регистрации объектов ИС). Кроме того, есть вспомогательные офисы в Суйфэньхэ, Урумчи, Хоргосе и Куньмине. SCHMITT & ORLOV напрямую работает с экспортерами из России и стран СНГ, данным вопросом занимается специализированный отдел, который был создан в связи с ростом количества обращений. Иностранному заявителю, у которого нет зарегистрированного адреса в КНР, может быть представлен в патентном ведомстве только зарегистрированным агентом по интеллектуальной собственности. Далее все действия, связанные с охраной и защитой прав на ИС, должны также осуществляться через агента по интеллектуальной собственности. Более того, при ведении бизнеса в КНР и/или с партнерами из КНР очень важно иметь грамотно составленный договор, отражающий все существенные условия взаимодействия. Он должен быть разработан с учетом законодательства КНР, а не адаптированным российским договором, т.к. КНР часто не исполняет решения иностранных судов – договор должен предусматривать разрешение споров в китайском суде или через арбитраж. В этом также смогут помочь сотрудники нашей компании.

При расширении бизнеса за пределы внутреннего рынка мы рекомендуем провести обзор/аудит прав ИС, который позволит определить важность и ценность интеллектуальной собственности для вашего бизнеса. После того, как вы проведете обзор активов ИС, чтобы выбрать подходящий способ их защиты, подумайте о том, чтобы заручиться поддержкой профессионалов в области ИС, ведь регистрация и защита интеллектуальной собственности является ключевой частью любой бизнес-стратегии в Китае.

ОФИС В ПЕКИНЕ

304-305 Full Tower, 9 Dongsanhuan Middle Road, Chaoyang District, Beijing, China
Тел. +86 10 8446 4788. Факс +86 10 8446 4968
E-mail: mail@schmitt-orlov.asia; arsalan@schmitt-orlov.asia

ОФИС В САНКТ ПЕТЕРБУРГЕ

Office 418, 39 Radischeva Street, 191123, St. Petersburg, RUSSIA
Тел. +7 812 334 9268. Факс +7 812 327 9252
E-mail: mail@schmitt-orlov.asia; arsalan@schmitt-orlov.asia





SCHMITT & ORLOV

EXPERTS IN INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION IN CHINA

The SCHMITT & ORLOV (S&O) team has been practicing in intellectual property registration and protection services in China for more than 25 years. We represent a wide spectrum of clients in our work, from individual designers and SMEs to larger firms and, multinational companies. S&O is represented in 17 countries and the team includes attorneys, advocates, lawyers, and intellectual property consultants. Anti-counterfeiting is very much our specialization. The team specializes in Chinese IP rights and provides international level services with a deep understanding of local specifics. Therefore, the company has become a key partner for Russian exporters in the Chinese market. Being acknowledged experts in the field of intellectual property protection, the company's specialists have repeatedly proved that IP rights infringement in China can and should be fought - to succeed it is necessary to enlist the support of professionals. ARSALAN TANGANOV, Senior IP Consultant for the Beijing office of S&O, comments on the matter.

Intellectual property as an intangible asset is a key factor of business competitiveness in the global economy. Registering IP rights allows businesses to protect their innovations from competitors. IP assets can also be an important source of money flows through license transactions or sales of IP, a key factor in attracting investors.

More and more Russian exporters consider Asian markets, particularly China, as a key sales market. Proper IP registration before you start doing business in the PRC is essential. IP infringement is one of the most common problems in China, which can lead to loss of revenue, reputation, competitive advantage, and even business in general.

However, many Russian and CIS exporting companies do not register their IP rights when entering the Chinese market. Such carelessness often leads to negative consequences. A typical example is trademark squatting, i.e., brand theft. It happens when a Russian company sells its products in China, and then suddenly notices that the product is being sold in parallel by a Chinese business partner, or simply by a «pirate» firm. And this happens quite legally because the fraudsters have registered the trademark in China.

Astonishingly, the counterfeit is regarded as a legal product - the goods of the real manufacturer become illegal. This can lead to another batch of goods from the original Russian exporters being blocked by the Chinese customs officials because the trademark was registered in the China customs IP register for another company. If the goods nevertheless enter China, the Chinese right-holder may file an administrative or criminal complaint against the exporter. Quite often it happens that a manufacturing company does not supply anything to China, but when it tries to enter the Chinese market several years after the appearance of the brand registered in Russia, it suddenly discovers that this brand has already been registered by someone else in China... And this applies not only to trademarks but also to patents and copyrights.

Many people think that it is impossible to fight against IP infringements in China. We would like to refute this misconception.

China's legislation provides many effective options for IP protection. Since joining the WTO in 2001, China has developed a comprehensive system of intellectual property laws that is generally in line with international standards. Furthermore, China is a party to major international agreements related to IP rights (TRIPS, Paris Convention for the Protection of Industrial Property, and Madrid Protocol).

Given this fact, the rightsholders can file a civil lawsuit, lodge an administrative complaint, or a criminal complaint with the police against the infringer. In addition, all major e-commerce platforms have a complaint mechanism to assist the right holder in removing the infringing listings links.

The first step should be to consult with IP specialists to determine what is the best way to proceed. For example, administrative measures are usually quicker and cheaper, but the administrative authorities cannot award compensation for damages.

An example from our practice is very illuminating. At the end of 2018, Russia and China agreed on mutual supplies of dairy products. Ten companies from Russia received the right to supply to the PRC (to date, the Russian supplies are higher). In March 2019, while monitoring China's online trademark gazette, we found trademark applications filed in China for the registration of trademarks of Russian producers, who had received permission to export. However, the applications were filed not from Russian exporters, but from a Chinese company from Suifenhe.

In cooperation with the Russian Trade Representation in China, we were able to promptly contact the exporters and advised them to send a notification (on behalf of the rights holders) to China National IP Administration (CNIPA). The Trade Representation also sent a formal diplomatic appeal to CNIPA. We collected and analyzed evidence of exclusive rights, prepared information about the mutual agreement between Russia and China, and sent all the documents to CNIPA on behalf of Russian rights holders. After 9 months, CNIPA made a decision to refuse the trademark applications, which were filed by the «pirate» company. The case once again confirms that companies can and should actively register and protect IP rights in China.

In most cases, it is necessary to have local registration protect your IP rights because China has a «first to file» system. Consequently, a strategy of IP protection and management should be implemented at least a year before the planned entry into the market (to complete the necessary registration procedures). In order to protect your rights, it is highly recommended to register them before attending trade fairs, meeting potential partners, or starting online sales.

Another specific feature of entering the Chinese market is creating the Chinese name for your brand (trademark); this will allow you to earn the favor of Chinese consumers and distinguish your product from others. If

SCHMITT & ORLOV OUR SERVICES:

- Trademarks | Patents | Copyright | Domain Names | Personality Rights | Media and Entertainment
- Conducting clearance searches; Consulting, filing and prosecuting trademarks, patents, copyright; Drafting and prosecuting trademark oppositions; Cancellation and invalidation actions of national and international trademarks; Negotiating licensing and co-existence agreements and settlements; Assisting in due diligence assessment for IPR portfolios; Advising on trademark-related issues and strategy; Handling unfair competition issues.
- Enforcement: Advising on anti-counterfeiting strategies; Conducting market monitoring; Enforcement raids; Internet takedowns; Facilitating intellectual property rights trainings; Advising on customs measures
- Litigation: Litigating, advising, and developing strategies in intellectual property rights infringement cases; Unfair competition claims; Misappropriation of trade secrets cases; E-commerce disputes arising from the licensing or transfer of intellectual property rights

the Chinese brand name has not been chosen and registered in China before the promotion, the mark may be registered by third parties. Alternatively, consumers may come up with their own name, and it may have a negative connotation (it often happens that in the absence of the brand name in Chinese a product gets a «folk» name, which does not suit the rights holder). For many years our company has been providing services in the adaptation of foreign brands into Chinese.

A serious argument for choosing our company to provide «emergency» legal assistance to clients is that we have offices in top-tier China cities - Beijing, Shanghai, Guangzhou, Dalian, Wuhan, as well as in Hong Kong, Macau, Taiwan (Hong Kong, Macau and Taiwan have different legal systems, and protection in each territory requires separate IP registration). We also have subsidiary offices in Suifenhe, Urumqi, Horgos, and Kunming. S&O has a specialized department for working with exporters from Russia and CIS countries, which was established due to the increasing number of requests from these customers. To file a national trademark registration application in China, any foreign applicant (who does not have a registered address in China) must be represented by a local registered intellectual property agent, such as S&O. Further, all activities related to the protection of rights should be carried out by the local agent.

An important part of doing business in China or with Chinese partners is to have a legally valid contract so that you can file a lawsuit in China. You need a contract designed specifically for China, not an adapted Russian contract.

China does not enforce decisions of foreign courts in most cases, so contracts should provide for dispute resolution in a Chinese court or through arbitration. Our lawyers can help you with this.

When expanding your business outside the domestic market, we recommend conducting an IP rights audit to determine the importance and value of the intellectual property assets of your business. Once you have reviewed your company's IP assets to choose the appropriate way to protect them, we recommend seeking the assistance of IP professionals, because registering and protecting intellectual property is a key part of any business strategy in China.

BEIJING OFFICE

304-305 Full Tower, 9 Dongsanhuan Middle Road, 100020, Chaoyang District, Beijing CHINA
Tel.: +86 10 8446 4788. Fax: +86 10 8446 4968
E-mail: mail@schmitt-orlov.asia; arsalan@schmitt-orlov.asia

OFFICE IN SAINT-PETERSBURG

Office 418, 39 Radischeva Street, 191123, St. Petersburg, RUSSIA
Tel.: +7 812 334 9268. Fax: +7 812 327 9252
E-mail: mail@schmitt-orlov.asia; arsalan@schmitt-orlov.asia





БИЗНЕС-ИНТЕГРАТОР «МИРОВОЙ ФАБРИКИ»

Очень многое из того, что нас окружает, произведено в Китае. Там давно научились делать вещи, не уступающие по качеству «родным» – японским, европейским, американским. Только получается дешевле. Российские предприниматели тоже стремятся размещать производство в КНР, или заказывать там партии продукции. Однако китайский рынок настолько огромен и специфичен, что очень велик риск допустить ошибку. Выбрать не того поставщика, получить просрочку поставки товара, обжечься на таможне, а то и просто нарваться на мошенников, которые исчезнут вместе с предоплатой. Избежать таких неприятностей помогает работа аутсорсинговых структур, берущих на себя подбор оптимального бизнес-партнера в Китае, контроль качества и сроков производства, логистики и таможенных процедур. Посмотрим, как налажены эти процессы в Ассоциации российско-китайского экономического сотрудничества (АРКЭС), которая представляет интересы отечественного бизнеса в Китае уже более 10 лет.

Филипп Фильчаков, генеральный директор АРКЭС

Тем, кто хочет организовать бесперебойное производство на «мировой фабрике», то есть в Китае, нужно постоянно ездить в эту страну, а еще лучше – жить там, осматривать множество потенциальных поставщиков, контролировать все производственные и логистические процессы. Это очень затратно. Проще воспользоваться услугами компании, которая подберет производителя, поможет получить образцы продукции и разместит заказ на производстве, проконтролировав его исполнение. Помимо московского офиса, у нас есть офис в Китае, где все сотрудники – граждане КНР. Очень важно, чтобы люди не только разговаривали на одном языке, но и находились в одних реалиях. Это залог того, что у нас не бывает случаев несоблюдения условий договора заводом. Каждый заказ закрепляется за определенным менеджером, который не только контролирует, но и в чем-то помогает заводу качественно выполнить свою работу. Также обязательно присутствие нашего сотрудника при отгрузке товара. Он проверяет количество, качество упаковки, все необходимые сопроводительные документы. В спорных случаях в дело вмешивается директор представительства нашей компании в Китае.



Ассоциация Российско-Китайского экономического сотрудничества

Знаем Китай, умеем работать.

+7 (499) 340-60-59, +7 (903) 975-19-83

info@importfromchina.ru

Москва, Лужнецкая наб., д.2/4, с.26, оф. 7

КИТАЙСКИЙ НАВИГАТОР

Чтобы сэкономить, часть отечественных предпринимателей предпочитает искать нужное производство в Китае самостоятельно. Однако китайские предприятия редко имеют хорошие и информативные сайты, тем более переведенные на английский язык. Зачастую вся информация в интернете размещается торговыми компаниями Китая, которые являются лишь перекупщиками, имеющими процент от производителя и закладывающими еще 20% в итоговую стоимость для покупателя. Также следует помнить и о рисках производства в Китае: допущенные неточности при переговорах, прорехи в контракте, языковой или культурный барьер приводят к отсутствию полноценного понимания во время производственного процесса и сложностям при внесении корректировок.

Найти товар в Китае любой категории помогают специалисты АРКЭС. Для этого нужно оставить заявку на сайте или приложить письмо с описанием потребностей. Менеджеры свяжутся для уточнения деталей заказа и займутся скорейшим поиском. Алгоритм работы такой. После получения заявки она переводится на китайский язык и передается в офис в КНР. Осуществляется подбор наиболее подходящих под требования производителей и продукции. При желании даже организуют бизнес-тур по предприятиям Китая в сопровождении персонального менеджера из китайского офиса и переводчика.

Практика показывает, что контракт лучше заключать через китайскую экспортно-импортную компанию АРКЭС, чтобы находиться в правовом поле китайской стороны при решении возможных споров, а точнее, чтобы не допустить их возникновения.

самое неприятное произошло. Бывает, российский клиент даже не имеет на руках грамотного внешнеэкономического контракта. Контроль производства в Китае является одной из наиболее востребованных услуг. АРКЭС располагает представительствами в Китае, что позволяет осуществлять проверку китайских заводов и фабрик в любой провинции и в любое время. Проверка подразумевает профессиональный анализ сырья, материалов и комплектующих, которые производитель намерен использовать для производства товара, на соответствие стандартам качества и индивидуальным требованиям клиента. На входном контроле также проверяется вся необходимая документация, оборудование и квалификация.

Проверка во время производства в Китае проходит по согласованному с заказчиком плану работ специалистов АРКЭС на заводе-изготовителе. Сюда могут входить выборочная или полная проверка контроля производства после изготовления 10% от объема партии, запланированные и внеплановые визиты на фабрику во время всего процесса изготовления продукции, а также по завершении изготовления всей партии осуществляется итоговый контроль качества товара.

Расходы на услугу в десятки раз меньше тех потерь, которые заказчик может понести за целую партию изготовленных и уже привезенных из далекого Китая товаров, не соответствующих его требованиям или имеющих существенные изъяны. Когда речь заходит о давно сотрудничающих компаниях, введение периодического и внезапного контроля производства в Китае заставляет поставщиков отходить от привычной многим китайским заводам схемы: первые партии изготавливаются на отличном уровне, а дальше – как получится.

Прочные партнерские отношения как с китайскими, так и с российскими судоходными, авто и ж/д операторами, репутация и ежегодный стабильный прирост объемов доставки грузов из Китая в Россию позволяют оптимизировать временные и финансовые затраты и предложить дешевую доставку, а также гарантировать заявленные сроки перевозки.

Получив заявку, сотрудник подбирает оптимальный вариант доставки, готовит полный пакет документации для таможенного оформления грузов, подбирает подходящие коды ТН ВЭД. Дополнительно можно осуществить контроль качества при отгрузке товара в сопровождении фото и видеоотчета.

Грузы доставляются любые: дорожная и строительная техника, бытовая электроника, мебель, текстиль, продукция химической и металлургической промышленности, пищевая продукция (возможна доставка рефрижераторами) и т. д. Логистический отдел предлагает услугу «Доставка от двери до двери», или «Доставка под ключ», когда АРКЭС берет на себя всю логистику из Китая в Россию и таможенное оформление груза.

ДОБРО НА ТАМОЖНЕ

Таможенная очистка товаров и грузов из Китая привлекает наибольшее внимание ФТС России, госорганы с повышенным вниманием инспектируют и досматривают грузы из КНР. Обращаясь к недоброкачественным брокерам, можно попасть на штрафы и арест груза, при этом посредники завысят стоимость растаможки многократно.

АРКЭС оказывает услуги по таможенному оформлению грузов и товаров из Китая без посредников. Крепкие партнерские отношения с большинством таможенных пунктов России позволяют оперативно реагировать на любые изменения в порядке растаможки товаров из Китая и свести к минимуму вероятность временных задержек на пунктах досмотра.

ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

В АРКЭС часто обращаются за помощью в решении конфликтных вопросов с китайской стороной уже после того, как все

ДОСТАВКА ПОД КЛЮЧ

Благодаря наличию собственного офиса в КНР, АРКЭС занимается доставкой товаров напрямую из Китая без посредников.

THE BUSINESS INTEGRATOR OF THE “WORLD FACTORY”

Most of the things surrounding us are made in China. Over the years, Chinese companies have learned to make things of the same quality as those original - Japanese, European, and American products. And they are cheaper. Russian businessmen also try to locate the production in China, or to order batches of goods. However, the Chinese market is so huge and specific, that the risk of making a mistake is very high - to choose a wrong supplier, to get a delay in delivery of goods, to have problems with customs, or even to conclude a deal with fraudsters, who disappear as soon as the prepayment is made. Outsourcing structures help to avoid such situations, as they take responsibility for selecting the best business partner in China, controlling quality and deadlines of production, logistics and customs procedures. Let's see how these processes are arranged in the Association of Russian-Chinese Economic Cooperation (ARCEC), which represents the interests of domestic business in China for over 10 years.



Знаем Китай, умеем работать.

Ассоциация Российско-Китайского экономического сотрудничества

+7 (499) 340-60-59, +7 (903) 975-19-83

info@importfromchina.ru

Moscow, Luzhnetskaya embankment, 2/4, build. 26, office 7

CHINESE NAVIGATOR

To save money, some Russian businessmen prefer to find the necessary production in China on their own. But Chinese companies rarely have good and informative sites, especially translated into English. Often all the information on the Internet is posted by trading companies in China, which are just resellers, receiving interest from the producer and putting another 20% in the final price for the buyer. You should also remember the risks of production in China: tolerated inaccuracies in negotiations, gaps in the contract, language or cultural barriers lead to the lack of understanding during the production process and difficulties in making adjustments.

ARCEC specialists help to find goods of any category in China. You should leave an order on our website or send a letter with a description of your needs. Managers will contact you to specify details of your order and quickly get to the search. The work algorithm is as follows. After receiving the request, it is translated into Chinese and sent to the

Chinese office. There follows a selection of manufacturers and products most suited to the requirements. If desired, it is even possible to organize a business tour around enterprises in China, accompanied by a personal manager from the Chinese office and an interpreter.

Practice shows that it is better to make a contract through the Chinese export-import company of ARCEC, in order to be in the legal field of the Chinese side to solve possible disputes, or rather to prevent their occurrence.

EVERYTHING IS CONTROLLED

People often come to ARCEC for help in resolving conflicts with the Chinese side after the most unpleasant things have already happened. Sometimes the Russian client does not even have a proper foreign economic contract in hand. Production control in China is one of the most demanded services. ARCEC has representative offices in China, which allows the inspection of Chinese plants and factories in any province and at any time. Inspection includes professional analysis

of raw materials and components, which manufacturer intends to use in production of goods, with regard to compliance with quality standards and individual customer requirements. All necessary documentation, equipment and qualifications are also checked during the entry inspection.

Inspection during production in China is carried out according to the working plan agreed with the customer by ARCEC specialists at the plant-manufacturer. This can include sampling or full inspection of production control after manufacturing of 10% of the batch volume, scheduled and unscheduled visits to the factory during the entire production process, as well as the final quality control of the goods after the completion of the entire batch.

The cost of the service is dozens of times less than the losses that the customer could incur for a whole batch of manufactured and already delivered goods from distant China that do not meet their requirements or have significant flaws. When it comes to long-term partner companies, the introduction of periodic and sudden control of production

in China makes the suppliers diverge from the usual pattern of many Chinese factories: the first batch is made at a perfect level, and then - as it depends.

TURNKEY DELIVERY

Since we have our own office in China, we deliver directly from China without any intermediaries. Strong partnerships with both Chinese and Russian shipping, road and rail operators, the reputation and annual stable growth in the volume of cargo deliveries from China to Russia allows us to optimize the time and financial costs and offer cheap delivery, as well as guarantee the stated shipping terms.

Having received the request, an employee selects the best delivery option, prepares a full package of documents for customs clearance of goods, selects the appropriate TN VED codes. In addition, you can carry out quality control on the shipment of goods, accompanied by photo and video report.

All types of freight: road and construction equipment, consumer electronics, furniture, textiles, chemical and metallurgical products, foodstuffs (refrigerated delivery is possible), etc. Our Logistics Department offers “Door-to-Door Delivery” or “Turn-key Delivery” service, which covers all the logistics from China to Russia, and customs clearance of the cargo.

ALL GOOD AT CUSTOMS

Customs clearance of goods and cargo from China attracts the greatest attention of the FCS of Russia; state agencies with increased attention inspect and examine cargoes from China. Dealing with dishonest brokers you can end up with penalties and arrest of cargo, while mediators exaggerate the cost of customs clearance several times.

ARCEC provides services in customs clearance of cargo and goods from China without intermediaries. Strong partnerships with most customs houses in Russia allow us to respond quickly to any changes in the customs clearance of goods from China and minimize the possibility of temporary delays at customs inspection points.



Philip Filchakov, CEO, ARCEC

Those who want to organize uninterrupted production in the «world factory,» in other words, in China, need to constantly travel to that country, or better - to live there, to inspect many potential suppliers, to control all the production and logistics processes. This is very expensive. It is easier to use the services of the company, which will select the manufacturer, will help to receive product samples and will place the order at the factory, and will control its execution. Apart from the Moscow office, we have an office in China, where all the staff are citizens of China. It is very important that people not only speak the same language, but share the same realities. This is a guarantee that we don't have any cases in which the factory doesn't comply with the terms of the contract. Each order is assigned to a manager who not only controls but also helps the plant to perform its work well. Besides, the presence of our employee during the shipment of the goods is obligatory. This person checks the quantity, the quality of the packaging, and all of the necessary documentation. In controversial cases, the head of our company's representative office in China steps in.



Лидия Семенова,
глава шанхайского
офиса компании
World business consult

Главная цель компании World Business Consultants – организация взаимовыгодного сотрудничества предпринимателей и компаний со всего мира с производителями и потребителями Китая. Консалтинговые услуги для бизнеса в Азии являются основной сферой деятельности нашей компании, успешный опыт ведения дел которой насчитывает уже более 14 лет. Наша команда высококлассных специалистов не только помогает людям, заинтересованным в развитии бизнеса в Китае и Гонконге, но и стремится выстраивать долгосрочное партнерство с клиентами. Мы заинтересованы в том, чтобы вы остались довольны сотрудничеством, и потому стараемся разработать оптимальное предложение для каждого клиента.

Лидия СЕМЕНОВА: **делаем бизнес с Китаем** **удобным, прозрачным и** **безопасным**

Организация бизнеса в Китае в настоящих реалиях является перспективным направлением для российских бизнесменов. Но незнакомый рынок, культурные и языковые различия, многочисленные мошенники – все это может пугать тех, кто хочет открыть компанию в Поднебесной. Не говоря о финансовых вложениях, которые необходимо сделать уже на стадии планирования бизнес-процессов. Поэтому ключевую роль в успехе предприятия играет компания, которая станет вашим проводником в Китае. Опытные профессионалы помогут минимизировать возможные риски при выходе на рынок, создать правовую базу, а главное – поделиться ценными знаниями о том, как устроен бизнес в КНР.



WORLD BUSINESS CONSULTANTS

Именно таким проводником является World Business Consultants. Уже 14 лет наша компания оказывает полный комплекс услуг по организации и сопровождению бизнеса в Китае: начиная с регистрации и обслуживания любого типа компаний,

налоговому планированию и заканчивая визовой поддержкой ваших сотрудников.

В данной статье мы осветим важный аспект ведения бизнеса в Китае, который многие, увы, упускают из вида — защиту интеллектуальной собственности на

ОРГАНИЗАЦИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЕ **БИЗНЕСА**

- РЕГИСТРАЦИЯ КОМПАНИЙ
- ОТКРЫТИЕ БАНКОВСКИХ СЧЕТОВ
- БУХГАЛТЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КОМПАНИЙ
- НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА

- ГРАМОТНЫЙ ПЕРВИЧНЫЙ ОТБОР ПОД ВАШИ ТРЕБОВАНИЯ
- ВЫБОР НАИБОЛЕЕ ПОДХОДЯЩЕГО ИЗ ДОСТОЙНЫХ КАНДИДАТОВ
- ПОМОЩЬ В ПРОВЕДЕНИИ СОБЕСЕДОВАНИЙ
- ГРАМОТНЫЙ JOB OFFER ОТ ИМЕНИ ВАШЕЙ КОМПАНИИ ДЛЯ СОТРУДНИКА

территории КНР. Не стоит забывать, что торговая марка является одной из основ бренда, и ее регистрация — залог успеха компании при выходе на китайский рынок. Не зарегистрированная вовремя торговая марка может быть украдена конкурентами, которые смогут безнаказанно зарабатывать на вашем бренде на территории Китая. В худших случаях это и вовсе перечеркивает бизнес-стратегию развития компании в КНР.

Поэтому одним из первых шагов компании при выходе на китайский рынок должна быть регистрация торговой марки. Это обезопасит ваш бизнес от предъявления многомиллионных денежных требований и предоставит легальные инструменты борьбы с недобросовестными конкурентами, которые будут обязаны выплатить компенсацию в судебном порядке за незаконное использование вашей торговой марки.

Кроме того, зарегистрировав торговую марку, вы сможете распоряжаться ею в полной мере: легально продать или передать в



Перед регистрацией торговой марки в Китае важно узнать о ее особенности — ограниченном количестве подклассов, в которых можно зарегистрировать торговую марку. Если в России вы можете подать заявку на регистрацию в одном классе Международной классификации товаров и услуг (МКТУ), то в Китае одна заявка на регистрацию ТМ должна содержать не более 10 подклассов в одном классе МКТУ. Однако и это ограничение при желании можно обойти, просто доплатив за включение дополнительных подклассов.

ПИСЬМЕННЫЕ ПЕРЕВОДЫ

- ИНСТРУКЦИИ И РУКОВОДСТВА ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ, ТЕХНИЧЕСКИЕ ОПИСАНИЯ, ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРЕЗЕНТАЦИИ
- СЕРТИФИКАТЫ, СВИДЕТЕЛЬСТВА, ДОКУМЕНТЫ ОБ ОБРАЗОВАНИИ, ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ПОДАЧИ НА ВИЗУ И ТРУДОУСТРОЙСТВА
- ДОГОВОРА, КОНТРАКТЫ, УЧРЕДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ, УСТАВЫ, СОГЛАШЕНИЯ, СВИДЕТЕЛЬСТВА О РЕГИСТРАЦИИ, ЛИЦЕНЗИИ И СЕРТИФИКАТЫ, ТАМОЖЕННАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

пользование свои исключительные права партнерам. Таким образом, торговая марка может стать важным активом для вашей компании.

Хорошие новости: с 1 января 2022 года Государственное управление по правам интеллектуальной собственности в Китае отказалось от бумажных сертификатов о регистрации торговой марки в пользу электронных. Благодаря этому среднее время регистрации и получения свидетельства на торговую марку сильно сократилось: с полутора лет до 8-12 месяцев. Теперь всего за год вы можете зарегистрировать свои исключительные права, которые будут действовать на протяжении 10 лет (с дальнейшей возможностью продления срока действия сертификата).

World Business Consultants поможет Вам разобраться во всех нюансах регистрации и дальнейшего использования торговой марки в Китае. Наши специалисты проконсультируют Вас и бесплатно проверят торговую марку на совпадение с уже зарегистрированными на территории КНР. Мы гарантируем соблюдение полной конфиденциальности информации о торговой марке в ходе ее регистрации — это минимизирует возможность кражи вашей интеллектуальной собственности.

Наши клиенты получают полный спектр услуг для организации и оптимизации бизнеса в Китае. Мы сэкономим ваше время при прохождении бюрократических процедур, а также проконсультируем и поможем решить любые вопросы в ходе ведения бизнеса с КНР.

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

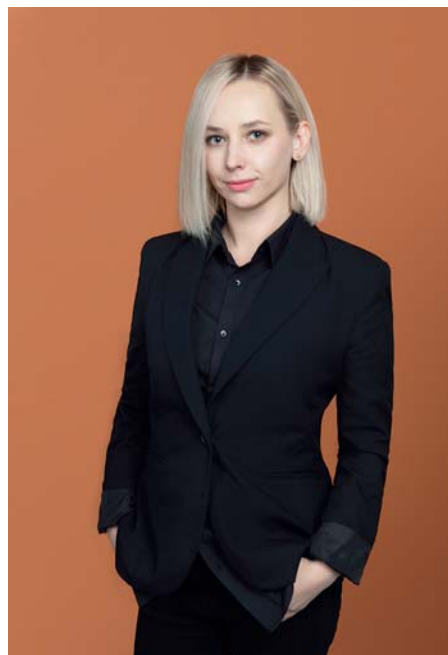
- РЕГИСТРАЦИЯ ТОРГОВЫХ МАРОК
- РЕГИСТРАЦИЯ ПАТЕНТОВ
- РЕГИСТРАЦИЯ АВТОРСКИХ ПРАВ

ВИЗОВАЯ ПОДДЕРЖКА

- ПОМОЩЬ В ОФОРМЛЕНИИ РАБОЧИХ КАРТ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ВАШЕЙ КОМПАНИИ
- СБОР И ПОДАЧА ДОКУМЕНТОВ НА РАБОЧУЮ ВИЗУ
- БЫСТРОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО
- ПОЛУЧЕНИЕ ПРИГЛАСИТЕЛЬНОГО ПИСЬМА В КИТАЙ

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

- ПРОВЕРКА КАЧЕСТВА ВАШЕГО ТОВАРА ПЕРЕД ОТПРАВКОЙ
- КОНТРОЛЬ СРОКОВ ДОСТАВКИ ВАШЕЙ ПРОДУКЦИИ
- КОНТРОЛЬ ЗА КОМПЛЕКТАЦИЕЙ И НАДЛЕЖАЩЕЙ УПАКОВКОЙ
- ПРОВЕРКА СООТВЕТСТВИЯ ПРОДУКЦИИ СТАНДАРТАМ, ISO, ASTM



Lidia Semenova,
Head of World Business
Consultants Shanghai Office

The main goal of World Business Consultants is organization of mutually beneficial cooperation of entrepreneurs and companies all over the world with Chinese manufacturers and consumers. Consulting services for businesses in Asia is the main sphere of our company's activity. We have been successfully doing business for more than 14 years. Our team of highly qualified specialists not only helps people interested in business development in China and Hong Kong, but also strives to build long-term partnerships with clients. We are interested in your satisfaction with our cooperation, that's why we try to develop the best offer for each client.

Lydia SEMENOVA: *making business with China convenient, transparent and safe*

Organizing a business in China in the present realities is a promising direction for Russian businessmen. But the unfamiliar market, cultural and linguistic differences, and numerous fraudsters can all be frightening for those who want to open a company in the Celestial Empire. Not to mention the financial investments which need to be made already at the planning stage of the business processes. Therefore, the company that will be your guide in China plays a key role in the success of the enterprise. Experienced professionals will help to minimize possible risks of entering the market, create a legal framework and, most importantly, share their valuable knowledge of how business is organized in China.

BUSINESS ORGANIZATION AND SUPPORT

- COMPANY REGISTRATION
- BANK ACCOUNT OPENING
- ACCOUNTING SERVICE COMPANIES
- TAX PLANNING



SELECTION OF PERSONNEL

- COMPETENT INITIAL SELECTION ACCORDING TO YOUR REQUIREMENTS
- SELECTION OF THE MOST SUITABLE OUT OF THE WORTHY CANDIDATES
- INTERVIEW ASSISTANCE
- COMPETENT JOB OFFER ON BEHALF OF YOUR COMPANY FOR THE EMPLOYEE

INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION

- TRADEMARK REGISTRATION
- REGISTRATION OF PATENTS
- COPYRIGHT REGISTRATION

VISA SUPPORT

- ASSISTANCE IN PROCESSING WORK CARDS FOR EMPLOYEES OF YOUR COMPANY
- COLLECTION AND SUBMISSION OF DOCUMENTS FOR WORK VISA
 - FAST PROCESSING RESIDENCE PERMIT
 - CHINESE INVITATION LETTER

QUALITY ASSURANCE

- QUALITY ASSURANCE OF YOUR GOODS BEFORE SHIPPING
- MONITORING OF DELIVERY DATES OF YOUR PRODUCTS
 - CONTROL OVER KITTING AND PROPER PACKAGING
 - VERIFICATION OF COMPLIANCE WITH EN, ISO, ASTM STANDARDS

World Business Consultants is just such a guide. For 14 years already our company has been providing full range of services on business organization and support in China, starting from registration and service of any type of companies, tax planning and finishing with visa support for your employees.

In this article we will cover an important aspect of doing business in China, which many people, unfortunately, overlook – the protection of intellectual property in China. We should not forget that a trademark is one of the foundations of a brand, and its registration is the key to the company's success when entering the Chinese market. A trademark that is not registered in time can be stolen by competitors, who can make money from your brand in China with impunity. In the worst cases, it can even ruin a company's business strategy for development in China.

That is why one of the first steps a company should take when entering the Chinese market is to register its trademark. It will secure your business from multimillion-dollar monetary claims and provide legal tools to fight unfair competitors, who will be obliged to pay compensation in court for illegal use of your trademark.

In addition, by registering a trademark, you will be able to dispose of it to the fullest extent: legally sell or transfer the use of your exclusive rights to partners. Thus, a trademark can become an important asset for your company.

The good news: as of January 1, 2022 the State Administration of Intellectual Property Rights in China has abolished paper trademark registration certificates in favor of electronic ones. Thanks to this, the average time to register and obtain a trademark certificate has been greatly reduced from a year and a half to 8-12 months. Now in just one year you can register your exclusive rights, which will be valid for 10 years (with further possibility to renew the certificate).

Before registering a trademark in China, it is important to learn about its peculiarity – the limited number of subclasses in which a trademark can be registered. While in Russia you can apply for registration in one class of the International Classification of Goods and Services (ICCS), in China one application for TM registration must contain no more than 10 subclasses in one ICCS class. However, even this limitation may be circumvented if desired, simply by paying

an additional fee for inclusion of additional subclasses.

World Business Consultants will help you understand all the nuances of registration and further use of your trademark in China. Our specialists will consult you and check your trademark for free to match the ones already registered in China. We guarantee full confidentiality of information on the trademark during its registration – this minimizes the possibility of theft of your intellectual property.

Our clients receive a full range of services to organize and optimize their business in China. We will save your time when going through bureaucratic procedures as well as provide advice and help you solve any issues when doing business with China.

TRANSLATIONS

- SERVICE MANUALS, TECHNICAL DESCRIPTIONS, INFORMATION TECHNOLOGY, PRESENTATIONS
- CERTIFICATES, DIPLOMAS, EDUCATION, VISA AND EMPLOYMENT DOCUMENTS
- AGREEMENTS, CONTRACTS, ARTICLES OF INCORPORATION, CHARTERS, AGREEMENTS, REGISTRATION CERTIFICATES, LICENSES AND CERTIFICATES, CUSTOMS DOCUMENTATION

Lidia Semenova
Executive Manager

+86 21 33608138
+86 13061909941

info@wbconsult.ru

Office 2401, bld. 88, Guang Xin Road,
Shanghai, P.R.China, 200063



**Contact me directly
on WeChat**





КИТАЙ
ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ:
**НАЧИНАЕМ
БИЗНЕС ВМЕСТЕ**

С какими сложностями может столкнуться предприниматель, работая в Китае и Гонконге? Руководитель компании Sino Services Group АРТЕМ САРОЯН готов предложить решения, которые могут заинтересовать как бизнесменов, планирующих выходить на китайский рынок, так и тех, кто преследует иные цели, связанные с работой в Китае и в Азии в целом.

– Артем, расскажите нам о Китае. Что там происходит сейчас в условиях пандемии?

– Здравствуйте! Как мы видим, Китай прекрасно справился с эпидемиологической ситуацией, хоть и весьма радикальными средствами. Ситуация в стране стабильна, бизнес все также активно развивается. Правда, Китай и Гонконг по-прежнему придерживаются жесткой антиковидной политики, поэтому и сейчас, и в будущем могут быть проблемы с пересечением границы.

– А как вы сами относитесь к Китаю?

– Я долго жил в Китае, и эта страна стала для меня фактически второй родиной. С китайцами поначалу довольно сложно взаимодействовать. Сказывается и языковой барьер, и особенности менталитета, и отношение к европейцам. Как и в любом деле, дорогу осилит идущий.

Собственно, Sino Services Group была создана, чтобы поделиться своим опытом ведения бизнеса в Китае с теми, кому это необходимо. У нас есть офисы в Шэньчжэне и Гонконге, где работают китайские специалисты.

– Кто обращается за вашими услугами?

– Любый бизнесмен, организовав свое дело в одной стране, задумывается о том, чтобы начать работать в другом государстве. Это называется снижение юридических рисков.

Многие бизнесмены, работая с Китаем, стремятся выстроить наилучшим образом цепочки поставок.

При работе с этой страной проблем хватает, и нужно уметь их грамотно решать. Многие предприниматели заинтересованы

в возврате НДС со стоимости того товара, который они вывозят за пределы Китая. Для этого надо зарегистрировать китайскую компанию, и в этом деле у нас большой опыт.

– Можете привести какие-то примеры?

– Один наш клиент – иностранная компания, которая занимается производством трехмерного лазерного оборудования. Разработчики обратились с просьбой зарегистрировать их бренд в Китае. По большому счету без нас они не могут зайти на китайский рынок, хоть уже и работают во многих странах мира. На открытие представительства могут уйти годы – с учетом того, насколько специфично китайское законодательство. Мы зарегистрировали товарный знак и проконсультировали клиента, как правильно оформить предоставление услуги технического сопровождения уже проданных аппаратов.

– В чем разница между гонконгской и китайской компаниями с точки зрения регистрации и налогообложения?

– Несмотря на то, что Гонконг активно интегрируется с Китаем, различий много, и они существенны. Скажем, зарегистрировать компанию в Гонконге можно полностью удаленно.

С Китаем ситуация сложнее. Для регистрации компании необходимо легализовать ряд документов в консульстве Китая, а ряд консульств приостановили прием. Правда, нам удалось найти выход из ситуации, и регистрация компании по-прежнему возможна.

В Китае взимается налог на прибыль в размере 25%, что весьма существенно.

Стандартная ставка налога на прибыль в Гонконге составляет 16,5%, а налог с прибыли, полученной вне пределов Гонконга, не взимается.

– Мы понимаем, что все клиенты разные, и у всех разные потребности. Вы можете предложить какое-то решение, которое востребовано большинством клиентов?

– К нам часто обращаются те клиенты, которые работают непосредственно в Китае, а не просто закупают китайскую продукцию. Им мы советуем зарегистрировать две компании: одну китайскую и одну гонконгскую. При этом гонконгская компания выступает холдинговой компанией, а китайская компания осуществляет операционную деятельность.

Преимуществ у такого решения много: это и налоговая оптимизация, и упрощение регистрации китайской компании, и дополнительные возможности ведения бизнеса в странах азиатского региона. Для таких компаний мы обычно открываем счета в китайских банках, и эта услуга тоже очень востребована.

– Какие еще услуги вы готовы предложить своим клиентам?

– Мы готовы полностью решать вопросы клиентов в Китае и Гонконге. Мы помогаем получить вид на жительство, регистрировать товарные знаки, вести бухгалтерский учет, проходить всевозможные проверки государственных органов. Также мы готовы решить вопросы рекламы на территории Китая: страна обособлена в интернет-пространстве, поэтому имеются нюансы касательно индексирования сайтов в китайских поисковых сервисах.



ГОНКОНГ

Room 8, 6/F, Valiant Industrial Centre, 2-12 Au Pui Wan Street, Fo Tan, New Territories
Email: contact@sino-services.com
Web: <https://sino-services.com/>
Tel: +852 5808 4348

ШЭНЬЧЖЭНЬ, КИТАЙ

518000, Room A05, 18/F, Guangyin Building, No.38 Futian South Road, Huanggang Checkpoint, Futian District, Shenzhen, Guangdong, China
Email: contact@sino-services.com
Web: <https://sino-services.com/>
Tel: +86 10 8783 3235

МОСКВА, РОССИЯ

105066, ул. Нижняя Красносельская д.35, стр. 64 – «Виктория Плаза», 9 этаж
Email: contact@sino-services.com
Web: <https://sino-services.com/>
Tel: +7 495 204 3883

CHINA FOR FOREIGNERS: STARTING A BUSINESS TOGETHER



What kind of difficulties can a businessman face when working in China and Hong Kong? Artem Saroyan, head of Sino Services Group, is ready to offer solutions which may be of interest to both businessmen planning to enter the Chinese market, and those who pursue other goals related to working in China and Asia in general.

– **Artem, tell us about China. What is going on there right now in terms of the pandemic?**

– Hello! As we can see, China has coped very well with the epidemiological situation, albeit by very radical means. The situation in the country is stable, and business is still booming. It is true that China and Hong Kong still have strict anti-Covid policy, so there may be problems with border crossing now and in the future.

– **How do you feel about China yourself?**

– I lived in China for a long time, and this country has actually become a second homeland for me. It's quite difficult to interact with the Chinese at first. The language barrier, the peculiarities of the mentality, and the attitude towards Europeans all come into play. As in any business, the road is travelled.

Actually, Sino Services Group was created in order to share its experience of doing business in China with those who need it. We have offices in Shenzhen and Hong Kong with Chinese specialists.

– **Who goes for your services?**

– Any businessman, having set up his business in one country, thinks about starting to work in another country. This is called reducing jurisdictional risks.

Many businessmen, working with China, are trying to build the best possible supply chain.

When working with this country, there are plenty of problems, and you need to be able to solve them competently. Many entrepreneurs are interested in refunding VAT on the value of goods that they take out of China. To do this, it is necessary to register a Chinese company, and we have great experience in this field.

– **Can you give some examples?**

– One of our clients is a foreign company that produces 3D laser equipment. The developers asked us to register their brand in China. Basically they can't enter the Chinese market without us, though they are already



working in many countries of the world. It can take years to open a representative office, considering how specific the Chinese legislation is. We registered the trademark and advised the client on how to properly formalize the provision of technical support services for machines already sold.

– **What are the differences between Hong Kong and Chinese companies in terms of registration and taxation?**

– Despite the fact that Hong Kong is actively integrating with China, there are many differences, and they are significant. For example, it is possible to register a company in Hong Kong completely remotely.

The situation with China is more complicated. To register a company you have to legalize a number of documents at the Chinese Consulate. However, we managed to find a way out of this situation, and company registration is still possible.

In China there is a 25% profit tax, which is very significant. The standard income tax rate in Hong Kong is 16.5%, and there is no tax on profits made outside of Hong Kong.

– **We understand that all clients are**

different and all have different needs. Can you offer a solution that most clients want?

– We are often approached by clients who work directly in China and don't just buy Chinese products. We advise them to register two companies: one Chinese and one Hong Kong. The Hong Kong company acts as the holding company, and the Chinese company carries out the operating activities.

There are many advantages to such a solution: tax optimization, simplification of the registration of the Chinese company, and additional opportunities for doing business in the Asian countries. For such companies, we usually open accounts in Chinese banks, and this service is also very much in demand.

– **What other services are you prepared to offer your clients?**

– We are ready to deal fully with clients' issues in China and Hong Kong. We help to obtain residence permits, register trademarks, keep accounts, and go through all sorts of inspections by state authorities. We are also ready to solve advertising issues in China: the country is isolated in the Internet space, so there are nuances concerning the indexing of sites in Chinese search services.


Sinoservices
CONSULTING AGENCY

HONG KONG

Room 8, 6/F, Valiant Industrial Centre, 2-12 Au Pui Wan Street, Fo Tan, New Territories
Email: contact@sino-services.com
Web: <https://sino-services.com/>
Tel: +852 5808 4348

SHENZHEN, CHINA

518000, Room A05, 18/F, Guangyin Building, No.38 Futian South Road, Huanggang Checkpoint, Futian District, Shenzhen, Guangdong, China
Email: contact@sino-services.com
Web: <https://sino-services.com/>
Tel: +86 10 8783 3235

MOSCOW, RUSSIA

105066, st. Nizhnyaya Krasnoselskaya, 35, building 64 – «Victoria Plaza», 9th floor
Email: contact@sino-services.com
Web: <https://sino-services.com/>
Tel: +7 495 204 3883

КАРТА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТНОЙ И ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ ЖУРНАЛА:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных
торгово-промышленных палат;
36 корпораций развития регионов;
Торгово-промышленная палата РФ;
правительства регионов.

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии
- Федерация торговых палат Израиля

- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)

Посольства и торгпредства:

- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда



КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



www.kalibr.tech

РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР





YES I CAN

■ проживание

■ долгосрочное
проживание
в апартаментах

■ услуги ресторана «Лерой»

■ проведение мероприятий
(конференции, банкеты, свадьбы,
корпоративы) – 2 конференц-зала
и 2 банкетных зала

■ услуги
трансфера

■ услуги
бизнес-центра

Адрес: МО, Одинцовский р-н, г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 8

Контакты: **+7 (495) 594-16-00**
sales@piodin.ru