

32/195 сентябрь 2022



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide



ЮРИДИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ
БИЗНЕСА.

ТРЕНДЫ И ФОРМАТЫ



Мария ФЕДОТОВА:

«ВОПРОС ЗАЩИЩЁННОСТИ БИЗНЕСА –
ЭТО ВОПРОС НЕ ТОЛЬКО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, НО И
ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ И ДОСКОНАЛЬНОСТИ»



Мы – лауреаты премии «Люди года» Russian Business Guide
в номинации «Услуги для бизнеса» 2022 года

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СУДЕБНОМ И АДМИНИСТРАТИВНОМ ПОРЯДКЕ



Исключение объектов недвижимого имущества из Перечня объектов недвижимого имущества, налог на имущество по которым исчисляется с их кадастровой стоимости



Независимая экспертиза фактического использования помещений и зданий



Применение льгот по налогу на имущество



Административное и судебное оспаривание кадастровой стоимости

Также:

- Представительство в арбитражных судах и судах общей юрисдикции;
- Экспертные услуги: оценочные услуги; услуги кадастровых инженеров; технические судебные и внесудебные экспертизы сложных машинных систем и уникального оборудования; строительная экспертиза;
- Консалтинг в сфере корпоративного и интеллектуального права.

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 Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Александра Убоженко

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Перевод:

Лилиана Альтапова, Юлия Смирнова

Дирекция развития и PR:

Наталья Фастова, Алёна Ремизова,

Виолетта Скулкина, Кира Кузмина

Фотограф:

Ольга Можилан

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 ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 32/195 сентябрь 2022

Дата выхода в свет: **26.09.2022.**

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: **Aleksandra Ubozhenko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova, Julia Smirnova**

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 № 32/195 September 2022

Date of issue: **26.09.2022.**

Edition: **30000 copies. Open price.**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

2

МАРИЯ ФЕДОТОВА:

«ВОПРОС ЗАЩИЩЁННОСТИ БИЗНЕСА – ЭТО ВОПРОС НЕ ТОЛЬКО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, НО И ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ И ДОСКОНАЛЬНОСТИ»

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

8

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ – ВАЖНЕЙШИЙ АСПЕКТ ЛЮБОГО БИЗНЕСА.

АНДРЕЙ САВИЧЕВ, ВЛАДЕЛЕЦ СТУДИИ ВЕБ-ДИЗАЙНА VELKA.ONE, И СЕРГЕЙ ГОВОРОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ MGR CENTER, – О ТИПИЧНЫХ ОШИБКАХ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

12

ИРИНА ЗУЙ, ДЕЙСТВУЮЩИЙ АДВОКАТ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТНОЙ КОЛЛЕГИИ, –

ОБ ОСНОВНЫХ РИСКАХ ПРИ ПОКУПКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

16

СВЕТЛАНА ЕРХОВА:

«НЕОБХОДИМО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ПРАВОСУДИЯ»

18

АНТОН МАРТКОЧАКОВ, ПАРТНЁР, РУКОВОДИТЕЛЬ ОФИСА ENFORCE LAW COMPANY В МОСКВЕ.

НОВАЯ РОЛЬ ЮРИДИЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАНТОВ

20

АНДРЕЙ КОСТИН, НАЛОГОВЫЙ АДВОКАТ:

«ПСЕВДОДРОБЛЕНИЕ» УБИЛО БИЗНЕС»

24

ВЛАДИМИР БИРЮЛИН, ПАТЕНТНЫЙ ПОВЕРЕННЫЙ РФ, РУКОВОДИТЕЛЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕГО ПАРТНЁРА ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ

«ГОРОДИССКИЙ И ПАРТНЁРЫ»:

«ПРАВОВОЙ МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ ОТРАБОТАН НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ»

28

АЛЕКСАНДР РЕШЕТОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО ФИНАНСОВО-ПРАВОВАЯ ГРУППА «АРКОМ», –

О СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ БАНКРОТСТВЕ

30

**ПРИЛОЖЕНИЕ
«РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»**



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

A professional portrait of Maria Fedotova, a woman with long dark hair, wearing a grey blazer over a black top and grey trousers. She is sitting on a red stool, resting her chin on her hand, looking thoughtfully to the side. The background is a plain, light grey wall. On the far left, there is a vertical decorative element consisting of a series of thin, parallel red lines.

**МАРИЯ
ФЕДотова:**

**«ВОПРОС ЗАЩИЩЁННОСТИ БИЗНЕСА –
ЭТО ВОПРОС НЕ ТОЛЬКО
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА,
НО И ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ
И ДОСКОНАЛЬНОСТИ»**

Мария Федотова – частнопрактикующий юрист в Красноярске. За её плечами более 12 лет практики, тысячи консультаций, сотни выигранных судебных дел. За разрешением споров к ней обращаются как физические, так и юридические лица. Мария убеждена: чем на более ранней стадии конфликта юрист включится в работу, тем больше будет шансов удачно разрешить ситуацию. Зачастую своевременное обращение к профессионалу помогает спасти бизнес. Мы побеседовали с МАРИЕЙ ФЕДОТОВОЙ о том, какими качествами должен обладать современный юрист и как компаниям грамотно защищать свои интересы.

– Мария Александровна, как появилось желание стать юристом?

– Решение стать юристом пришло ещё в детстве. Мне было лет пять, и после просмотра какого-то кинофильма я всем говорила, что хочу стать «аблокатом» (я ещё не знала, как это правильно называется, но что придётся делать – это интуитивно понимала уже очень чётко). Хотелось помогать людям решать самые сложные проблемы. Выбор пал на юриспруденцию по морально-этическим соображениям: защита прав и интересов граждан, восстановление справедливости и законности – дело благородное.

– Какие качества, на ваш взгляд, важны для юриста?

– Возможно, это мой личный стереотип, не имеющий отношения к действительности, но думаю, что изначально в эту профессию идут люди с уже имеющимся базовым набором личных качеств, и он примерно плюс-минус идентичен: наличие амбиций, потребность заявить о себе как о человеке сильном духом, эрудированном, дипломатичном. Важными качествами являются, прежде всего, осторожность и внимание к мелочам, ведь в ходе оказания юридической помощи нужно не навредить доверителю. Если смотреть шире, безусловно, не мешают аналитический способ мышления, адекватное восприятие любой ситуации и высокий уровень понятийного мышления.

– Часто говорят, что работу нужно оставлять за порогом дома. Вам это удаётся? Как вы отдыхаете?

– Оставлять работу за порогом дома, думаю, мало кому из коллег удаётся. Голова работает непрерывно по вопросам, требующим разрешения здесь и сейчас. Это вопрос ответственности за судьбы доверителей – не могу позволить себе оставить на завтра то, что оставлять на завтра крайне нежелательно. Конечно, помимо работы, в моей жизни есть и увлечения. Мне нравятся водные виды спорта, вейкборд, водные лыжи; да и в целом просто отдохнуть в кругу семьи тоже очень приветствую. Однако далеко не всегда плотная занятость позволяет заниматься этим на постоянной основе даже в летний период.

– Вы уже 12 лет занимаетесь судебной практикой. В вашей практи-

ке – дела из самых разных отраслей права. А если говорить про бизнесменов и предпринимателей, то с чем к вам чаще всего обращаются? Какие запросы от бизнеса наиболее актуальны?

– Достаточно трудно систематизировать, обобщить и свести к актуальности какие-то отдельные запросы доверителей из сферы бизнеса. Есть определённая «классика»: мне часто достаются вопросы о нарушении прав в сфере монополии, при этом речь идёт именно о нарушении прав моих доверителей монополизирующими игроками рынка. В настоящее время частота таких обращений увеличилась. Думаю, увеличение подобного рода обращений со стороны хозяйствующих

субъектов связана, прежде всего, с нарушением логистических цепочек на фоне санкционного давления. В результате монополизирующие игроки сталкиваются с тем, что должны выполнять свои обязательства по тем условиям, которые возникли до того, как к нашей стране были применены санкции. А в нынешних условиях это крайне непросто сделать в оговорённые в контрактах сроки. Это порождает нарушение прав последующего сегмента цепи обязательств (в частности, моих доверителей). После таких запросов и их разрешения доверители остаются под моей защитой уже по иным судебным вопросам, и они абсолютно разные, в том числе это судебные споры с контрагентами и госорганами.





КОНТАКТЫ

г. Красноярск,
ул. Вильского, д. 22

+7 (391) 2-151-481

2151481@mail.ru

– Насколько сегодня бизнес защищён с правовой точки зрения? Очень много разговоров о рисках, о возможностях различным образом трактовать положения законов, чем могут воспользоваться конкуренты и т. п.

– Риски есть всегда. Определение предпринимательской деятельности уже содержит в себе данные о рисках – это деятельность, осуществляемая на свой риск. Другое дело, что вопрос защищённости – это всё-таки вопрос не только законодательства, но и осмотрительности и доскональности. Если компания соблюдает права в сфере интеллектуальной собственности, избегает подозрительных сделок, подпадающих под статью 61.2 Закона о банкротстве, следует нормам трудового и налогового законодательства, если в компании досконально проработана документация, регулирующая взаимодействие учредителей между собой, хозяйственные договоры в идеальной редакции и пр. – рисков меньше.

С другой стороны, законы пишутся «кровью», и то законодательство, которое мы имеем сейчас, соответствует бизнесу и его потребностям на сегодняшний день – здесь развитие бизнеса и законотворчества, на мой взгляд, гармонично. Но, безусловно, бизнесмен, не обладающий юридическим образованием, может иметь некоторые сложности с тем, чтобы разобраться во всех нюансах законов, поэтому я всегда рекомендую не изобретать велосипед и обращаться за помощью к профессионалам.

– Что, на ваш взгляд, предпочтительнее: иметь юриста в штате компании или пользоваться его услугами на аутсорсинге?

– Думаю, это вопрос приоритетов. Аутсорсинг, конечно, достаточно удобный с точки зрения отсутствия трудовых отношений и необходимости наличия фонда оплаты труда, что, в свою очередь, для среднего и малого бизнеса является зачастую ката-

лизатором принятия решения в пользу аутсорсинга в нынешних условиях рынка. Отношения, вытекающие из абонентского обслуживания, достаточно «лёгкие». Компания в любой момент может выбрать иную юридическую контору для сотрудничества в случае, если оказываемые услуги не соответствуют запросу. С другой стороны, у штатного юриста гораздо лучше познания именно внутренних дел и документооборота компании, но мотивация к расширению компетенции, профессионального роста и амбиций с течением времени практически сходит на нет. Работа же юристов на аутсорсинге – это своего рода уже творчество.

На мой взгляд, всё же лучше совмещение штатного юриста и аутсорсинга: корпоративный юрист – для текущей юридической работы, а по отдельным возникающим спорам – безусловно, привлечённые со стороны профессионалы, специализирующиеся на спорном вопросе.

– На какой стадии следуют привлекать юриста, если возник конфликт интересов с бизнес-партнёрами, контрагентами и т. п.?

– Привлекать юриста надо до возникновения конфликтной ситуации для того, чтобы в случае её возникновения компания уже была готова к защите своих интересов. Но если исходить из реалий, то, как бы это ни было печально, случается, что к юристам/адвокатам компания обращается на стадии апелляционной инстанции, когда дело уже проиграно. Так делать не нужно. Так что самое подходящее время для обращения к юристу – это, конечно же, начало возникновения разногласий.

– Могли бы вы дать некоторые базовые советы предпринимателям? На что обращать внимание при открытии своей фирмы, при заключении сделок, договоров?

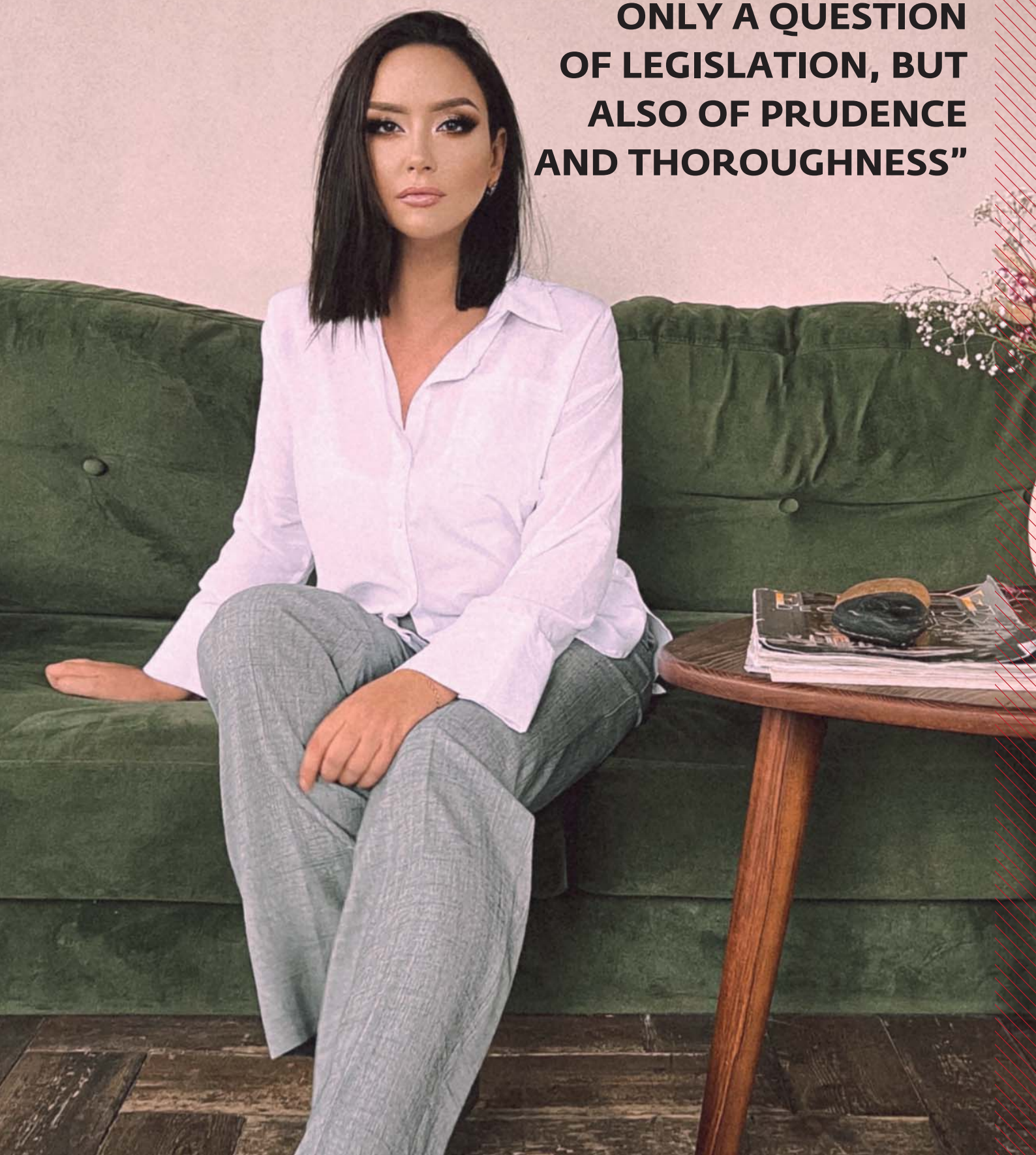
– Прежде всего, безусловно, необходим не формальный подход к изготовлению учредительных документов, а доскональный. Я бы посоветовала очень внимательно относиться к моментам, определяющим формирование уставного капитала, порядку оформления крупных сделок и переходу долей. Также было бы не лишним оформить опцион: данный правовой инструмент способен решить достаточно существенный спектр задач бизнеса. Безусловно, необходимо очень внимательно прорабатывать хозяйственные договоры, обеспечивать их проверку компетентными юристами и хранить всю документацию, связанную с ведением деятельности.

Ну и кроме того, мы живём в стране, в которой существует своя уникальная система права, и апофеозом здравого смысла будет неукоснительно соблюдать закон и оплачивать налоги.

Фото: Ульяна Молчанова

**MARIA
FEDOTOVA:**

**“THE ISSUE OF BUSINESS
PROTECTION IS NOT
ONLY A QUESTION
OF LEGISLATION, BUT
ALSO OF PRUDENCE
AND THOROUGHNESS”**



Maria Fedotova is a private practicing lawyer in Krasnoyarsk. She has over 12 years of practice, thousands of consultations and hundreds of court cases she has won. Both individuals and legal entities apply to her for dispute resolution. Maria believes that the earlier in the process a lawyer starts working on a dispute, the better the chances of successfully resolving the situation. Often the timely involvement of a professional can save a business. We talked to MARIA FEDOTOVA about what qualities a modern lawyer should have and how companies can properly protect their interests.

– *Maria, how did you come to want to become a lawyer?*

– The decision to become a lawyer came as a child. I was five years old and after watching some movie I told everyone that I wanted to become an “ablokat” (I did not know how to call it properly, but I already intuitively understood what I would have to do). I wanted to help people solve the most difficult problems. I chose jurisprudence for moral and ethical reasons: protecting the rights and interests of citizens and restoring justice and lawfulness is a noble cause.

– *In your opinion, what qualities are important for a lawyer?*

– Probably it is my personal stereotype which has no relation to reality, but I think that initially in this profession go people with already available basic set of personal qualities, and it is approximately plus or minus identical: presence of ambitions, necessity to declare about itself, as about the person strong in spirit, erudite, diplomatic. Important qualities are, above all, caution and attention to detail, because it is important in the course of providing legal assistance, not to harm the client. In a broader perspective, an analytical way of thinking, an adequate perception of any situation and a high level of conceptual thinking are certainly not a hindrance.

– *It is often said that you have to leave your work at home. Do you manage to do that? How do you rest?*

– I think few of my colleagues manage to leave their work outside their doorstep at home, their head is constantly working on matters that require resolution here and now, it's a matter of responsibility for the fate of their clients, I can not afford to leave things for tomorrow, something that is extremely undesirable to leave for tomorrow. Of course, besides work I have hobbies in my life. I like water sports, wakeboarding, water skiing, and in general, just relaxing with my family is also very welcome. However, my busy schedule does not always allow me to do it on a regular basis, even in summer.

– *You've been practicing law for 12 years. In your practice you deal with cases from various branches of law, and speaking of businessmen and entrepreneurs, what are the most frequent problems you face? What are the most common requests from business?*

– It's quite difficult to systematize, summarize and reduce the relevance of some individual

requests of the principals of the business. There is a certain classic: I often receive requests regarding violation of rights in the sphere of monopoly, and the point is about violation of my clients' rights by monopolizing market players. Currently, the frequency of such appeals has increased. I think the increase in such appeals from business entities is primarily related to the violation of supply chains, against the backdrop of sanctions pressure. As a result, the monopolizing players are faced with the fact that they have to fulfill their obligations under the conditions that arose before the sanctions were applied to our country, and in the current environment, it is extremely difficult to do so within the terms stipulated in the contracts. This generates a violation of the rights of the subsequent segment of the chain of obligations, in particular my principals. After such requests and their resolution, my clients remain under my protection for other legal issues, and they are absolutely different, including legal disputes with contractors and state agencies.

– *In your opinion, how protected are businesses today from a legal point of view? There is a lot of talk about the risks, about the possibility of different ways of interpreting provisions of laws, what competitors can use, etc.*

– There are always risks. The definition of entrepreneurial activity already includes data on risks – it's an activity carried out at one's own risk. Another thing is that the question of protection is still not only a question of legislation, but also of prudence and thoroughness. If a company observes the rights in the field of intellectual property, avoids the suspicious transactions falling under Article 61.2 of Bankruptcy Law, complies with labor and tax legislation, if the documents regulating interaction between the institutions are thoroughly worked out, there are certainly fewer risks. On the other hand, laws are written with blood, and the legislation we have today is in tune with the business and its needs today, the development of business and law making are in harmony in my opinion. But, of course, a businessman without a law degree may have some difficulty in understanding all the nuances of the laws, so I always recommend seeking help from professionals.

– *What do you think is preferable – to have a lawyer on the staff of the company or to use his services in outsourcing?*

– I think this is a question of priorities. Outsourcing is of course quite convenient,

in terms of lack of labor relations and need for a payroll, which in turn is often a catalyst for medium and small businesses to make a decision in favor of outsourcing in the current market conditions. The relationship arising from the subscriber service is quite “light”, the company at any time can choose a different law firm for cooperation, if the services provided do not meet the request. On the other hand, an in-house lawyer has much better knowledge of internal affairs and document flow in a company, but his motivation to expand his competence, professional growth and ambition virtually come to naught with time. The work of lawyers in outsourcing is a kind of creativity.

In my opinion, it is still better to combine an in-house lawyer and outsourcing, a corporate lawyer for the current legal work, and for individually arising disputes, of course, outsourced professionals who specialize in the disputed issue.

– *At what stage should a lawyer be involved, if there is a conflict of interest with business partners, counterparties, etc.*

– A lawyer should be involved prior to a conflict situation to ensure that if it arises, the company is ready to defend its interests. But if we proceed from the reality, then, sad as it may be, it happens that a company turns to lawyers/advocates already at the stage of appeal when the case has already been lost. So the best time to go to a lawyer is, of course, the beginning of a dispute.

– *Could you give some basic advice to entrepreneurs? What to pay attention to when opening your firm? When making deals, contracts?*

– First of all, of course, you should not take a formal approach to making founding documents. I would advise to be very attentive to the points that determine the formation of the share capital, the order of major transactions, the transfer of shares. It would also be useful to execute an option; this legal instrument can solve quite a wide range of business problems. Undoubtedly, it is necessary to work out business contracts very carefully, have them checked by competent lawyers and keep all documents related to the conduct of business.

And besides, we live in a country with its own unique system of law, and the apotheosis of common sense would be to strictly comply with the law and pay taxes.

Photo: Ulyana Molchanova



ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ – важнейший аспект любого бизнеса

В нашу жизнь прочно вошли интернет и социальные сети. Присутствие в них информации о бизнесе, его товарах, продуктах и услугах – обязательное условие для развития любой предпринимательской идеи. Маркетологи, рекламщики и специалисты по продажам активно развивают контент и дизайн сайтов, для создания которых привлекаются веб-дизайнеры и разработчики. Вместе с тем в ходе такой деятельности начинающие предприниматели, особенно из сектора малого бизнеса, иногда совершают ошибки, ведущие к негативным правовым последствиям. АНДРЕЙ САВИЧЕВ, владелец студии веб-дизайна Belka.one, и СЕРГЕЙ ГОВОРОВ, генеральный директор юридической компании MGPcenter, рассказали о некоторых наиболее частых из них.

А.С.: – Мы занимаемся разработкой сайтов больше 15 лет, и я могу точно сказать, что правовые нюансы разработки логотипов, фирменных слоганов, корпоративного стиля малые и средние компании в подавляющем большинстве случаев не принимают в расчёт, а вот у представителей крупного бизнеса данные вопросы урегулированы надлежащим образом. Пожалуй, за всю историю нашего «сайтостроения» могу назвать буквально пять случаев, когда заказчик, начинающий бизнес, пришёл к нам с уже защищённым собственным средством индивидуализации бизнеса или попросил проконсультировать и посоветовать специалиста по этому вопросу.

С.Г.: – Действительно, чаще всего в сегментах МСП внимание интеллектуальному праву, как правило, уделяется в последнюю очередь. Корпоративные и договорные аспекты, налоговые нормы, несомненно, выходят на первый план. При этом правовые и экономические последствия такого пренебрежения могут быть катастрофическими: например, запрет от правообладателя бренда на продолжение начатого бизнеса с аналогичным наименованием и немалые штрафы за нарушение в том числе законодательства о конкуренции. «Рецепт» превентивных мер один: проверить выбранное наименование компании, знак, товарный знак и прочую фирменную атрибутику на уникальность по открытым реестрам Федерального института промышленной собственности. Данные доступны любому пользователю, но важно и правильно построить поиск аналогов, и корректно юридически интерпретировать результаты, а для этого необходимы всё же профессионалы, чтобы исключить риски неполного поиска, неверного вывода о легитимности про-

Сергей Говоров,
генеральный директор
юридической компании
MGPcenter



**ЮРИДИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ**

веряемого словесного знака либо изображения. Или, напротив, неправильность заключения о невозможности получить собственные права на понравившийся проект будущего объекта интеллектуальной собственности.

А. С.: – Большинство предпринимателей стараются максимально избегать ситуаций, связанных с авторским правом, но бывают и такие, кто сознательно выбирает стратегию подражания известным компаниям, товарным знакам и брендам. Они выбирают схожее по написанию или произношению название «неоригинального» продукта или производителя, используют фирменную стилистику на своих сайтах, создают похожие доменные имена сайтов.

С.Г.: – Обычно такие «создатели» условных копий товаров работают до момента запрета своей деятельности непосредственно правообладателем, судом, правоохранительными органами. В сфере выросшей за последние два года на волне пандемии COVID-19 интернет-торговли важно знать, что за распространение товаров отвечает не только лицо, которое разместило предложение о покупке, по сути, контрафактного товара, но и владелец сайта. А при грамотном подходе возможно и предъявить определённые требования провайдером домена с недобросовестной офертой, нарушающим права законного владельца товарного знака, промышленного образца, изобретения.

Интересно, что порой юристам приходится защищать нарушителей прав на чужую интеллектуальную собственность от её собственников, злоупотребляющих своими правами, а иногда и выстраивающих околозаконную схему по личному обогащению. В моей практике был пример рекламного агентства, получившего от третьего лица заказ на производство устройства для размещения рекламной информации, которое, как оказалось впоследствии, является запатентованной полезной моделью. Формально, как только рекламная компания согласилась произвести заказчику требуемую вещь, защищённую чужим патентом, уже возможно говорить о правонарушении. После получения письменной претензии с предложением заплатить некую сумму стало очевидно, что заказчик, правообладатель патента и представляющие их юристы были знакомы друг с другом. Чтобы не попасть в подобную ситуацию, мы рекомендуем включать в контракты статьи об ответственности за направление заказа, который нарушает чьи-то интеллектуальные права.

А. С.: – Многие владельцы сайтов берут тематические фотографии из поисковой выдачи для оформления статей на своём сайте, но они не подозревают, что масса

Андрей Савичев,
владелец
студии веб-дизайна
Belka.one



BELKA
one



этих работ принадлежит пользователям контентных сервисов, большая часть этого контента лицензирована. Однажды в адрес нашего клиента поступила претензия от представителя фотографа такой площадки о неправомерном использовании контента на сайте. В обращении было предложено урегулировать допущенное нарушение выплатой авторского вознаграждения за использование его работ. После консультаций с юридическими партнёрами MGPcenter мы посоветовали урегулировать данную ситуацию в досудебном порядке.

С.Г.: – Изображения, фотоработы, рисунки – это всё объекты авторского права,

которые не каталогизированы Роспатентом. В связи с этим действительно присутствует определённый риск использовать чужое произведение. Обращайтесь к фотобанкам или, если автор известен, получите официальное право на использование непосредственно у создателя.

Мы настоятельно советуем не упускать интеллектуально-правовой аспект из поля зрения при принятии соответствующих бизнес-решений, а если возникают вопросы – обращаться к профильным специалистам.

Подготовила
Эльвина Аптреева

PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY

is the most important aspect of any business

The Internet and social networks have firmly entered our lives. The presence in them of information about a business, its goods, products, and services is a prerequisite for the development of any entrepreneurial idea. Marketers, advertisers and sales specialists actively develop the content and design of websites, for the creation of which web designers and developers are actively involved. At the same time, in the course of such activities, novice entrepreneurs, especially from the small business sector, sometimes make mistakes, leading to negative legal consequences. ANDREY SAVICHEV, the owner of Belka.one web-design studio, and SERGEY GOVOROV, the general director of MGP Center law firm, told about some of the most frequent mistakes.

A.S.: – We have been engaged in website development for more than 15 years, and I can say that the legal nuances of developing logos, corporate slogans, corporate style in the vast majority of cases are not taken into account by small and medium-sized companies, while the representatives of large businesses are properly regulated. Perhaps in the history of our “site building” I can name just 5 cases where the customer, a start-up business, came to us with the already protected own means of individualization of business or asked to consult and advise a specialist on this issue.

S.G.: – In fact, as a rule, most attention in the SME segments is paid to intellectual law in the last place. Corporate and contractual aspects and tax regulations undoubtedly come to the fore. In this case, the legal and economic consequences of such neglect can be disastrous: for example, the prohibition of the right holder of the brand to continue the business with a similar name and heavy fines for violation, including competition law. Recipe for preventive measures is one: check the selected name of the company, sign, trademark and other corporate attributes of uniqueness in the open registers of the Federal Institute of Industrial Property. The data is available to any user, but it is important to build a correct analogy search and correctly legal interpretation of the results, which requires a professional approach to eliminate the risk of incomplete search, incorrect conclusions about the legitimacy of the verified word mark

ANDREY SAVICHEV,
the owner of Belka.one
web-design studio



BELKA
one





SERGEY GOVOROV,
the general director
of MGP Center law firm

or image. Or, on the contrary, the incorrect conclusion about the impossibility of obtaining one's own rights to the design of the future intellectual property object.

A.S.: – Most entrepreneurs try to avoid copyright situations as much as possible, but there are those who deliberately choose a strategy of imitating well-known companies, trademarks and brands. They choose similar spelling or pronunciation of the name of a “non-original” product or manufacturer, use branded styling on their websites, and create similar domain names for websites.

S.G.: – Usually such “creators” of conditional copies of goods work until their activities are prohibited directly by the rights holder, the court or law enforcement agencies. In the field of internet-commerce that has grown in the last two years on the wave of the COVID-19 pandemic it is important to know that not only the person who posted an offer to buy, in fact, counterfeit goods, is responsible for distribution of goods, but also the site owner. And with a competent approach it is also possible to present certain claims to the domain providers with an unfair offer that violates the rights of the legitimate owner of a trademark, industrial design or invention.

Interestingly, sometimes lawyers have to defend infringers of other people's intellectual property from its owners, who abuse their rights



ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

and sometimes build a near-legal scheme for personal enrichment. In my practice there was an example of an advertising agency that received an order from a third party to produce a device for placing advertising information, which later turned out to be a patented utility model. Formally, as soon as the advertising company agreed to produce the required thing, protected by someone else's patent, it is already possible to talk about an offense. After receiving the written claim with the offer to pay a certain amount of money, it became obvious that the customer, the patent right holder and the lawyers representing them knew each other. In order to avoid getting into such a situation, we recommend including in the contracts articles on the responsibility for the direction of the order, which violates someone's intellectual rights.

A.S.: – Many website owners take thematic photos from search results to design articles on their site, but they are unaware that a lot of these works belong to users of content

services, and most of this content is licensed. Once our client received a complaint from a representative of a photographer of such a site about the unauthorized use of content on the site. In the appeal, it was proposed to settle the violation by paying a royalty for the use of his work. After consulting with the legal partners of MGP Center, we advised to settle the situation pretrial.

S.G.: – Pictures, photographic works, drawings are all objects of copyright, which are not catalogued by Rospatent. In this regard, there is indeed a certain risk of using someone else's work. Please contact photobanks or, if the author is known, obtain the official right to use directly from the creator.

We strongly advise not to lose sight of the intellectual-legal aspect when making appropriate business decisions and if questions arise, you should contact the relevant experts.

Prepared by Elvina Aptreeva



Не секрет, что многие предприниматели стремятся оптимизировать свои расходы, уходя от дорогостоящей арендной недвижимости, покупая, пусть и с применением различных кредитных схем, коммерческую недвижимость в собственность. Ирина Зуй, действующий адвокат Московской областной коллегии адвокатов, участник рейтинга The Best Lawyers In Russia, рассказывает, какие основные юридические и финансовые риски, помимо чисто коммерческих, могут ожидать покупателей, и даёт советы, как максимально эффективно покупатель может подстраховаться от правовых рисков.

ОСНОВНЫЕ РИСКИ

при покупке коммерческой недвижимости

РИСКИ КОРПОРАТИВНЫЕ

Часто продавцы предлагают предпринимателям приобрести не объект недвижимости как таковой (здание или помещение), а юридическое лицо, на которое оформлено право собственности на объект права, мотивируя это тем, что так сделка по тем или иным причинам пройдёт легче.

Категорически не советую приобретать юридическое лицо – владельца недвижимости. В противном случае вы должны понимать, что покупаете не просто здание или помещение, а бизнес с его историей, с возможными претензиями третьих лиц или государства, долгами по налогам, по заработной плате, с проблемной корпора-

тивной историей. Прежде чем ввязываться в такую сделку, необходимо запросить все документы ООО (как коммерческие, так и корпоративные), провести весьма недешёвый полный аудит ООО (как юридический, так и финансовый) за всю историю его существования и проанализировать вероятность наличия прав у третьих лиц (например, это может быть предприятие, с которым три года назад был заключён договор, предположим, поставки, который не был исполнен со стороны «вашего» ООО). Теперь перед обществом имеются риски банкротства, а помещение попадёт в конкурсную массу и будет продано с торгов. Необходимо изучить судебные сайты, сайты приставов-исполнителей и проанализи-

ровать финансовую состоятельность нынешних владельцев ООО, поскольку если им грозит процесс банкротства, то у вас возникнет риск потери купленного вами помещения.

Если же вам советуют провести сделку в офшорной зоне, то риски только увеличиваются: государство без одобрения смотрит на подобные бизнес-процессы, и вас могут ожидать проблемы от депозитария продавца где-нибудь на Кипре. Вы же не знаете, как вёлся реестр и насколько уполномочен генеральный директор.

Перед покупкой помещения или здания в любом случае не лишним будет познаться с корпоративной структурой продавца и её историей. Так, если два участ-

ника ООО – продавца – ведут между собой судебную тяжбу о правах на доли либо ООО оспаривает полномочия генерального директора в том или ином виде, то заложники чужих проблем становитесь вы.

Разумеется, необходимо проконтролировать, не является ли для продавца сделка по продаже недвижимости так называемой крупной сделкой, совершение которой должно быть одобрено в порядке, указанном в уставе продавца. Если крупная сделка будет совершена без корректно составленного письменного одобрения участников общества, она будет являться недействительной: деньги вы потеряете, а вот имущество вернётесь вряд ли.

РИСКИ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ СО СТОРОНЫ ПРОДАВЦА – САМАЯ МНОГОЧИСЛЕННАЯ ГРУППА РИСКОВ

Махинации с доверенностью

Никогда не соглашайтесь на покупку коммерческой недвижимости по доверенности: она может быть отозвана в день сделки. Если доверитель (продавец недвижимости) – физическое лицо, он может скончаться ко дню сделки, что автоматически прекращает действие всех выданных им доверенностей, а объект недвижимости помещает в конкурсную массу для раздела между наследниками минимум на шесть месяцев. Вам остаётся только длинный судебный процесс по возврату денег от наследников.

Если продавец мотивирует своё желание совершить сделку по доверенности тем, что он сам проживает в другом государстве, откажитесь от сделки.

Если продавец недвижимости – юридическое лицо, также нежелательно, чтобы со стороны продавца сделка была подписана не генеральным директором, а неким представителем: вы не сможете узнать, не отозвана ли доверенность в день сделки.

Проверка личности продавца

Настоятельно рекомендую покупателю тщательно сличить паспорт продавца и его личность, попросить расписаться как в паспорте, «снять все маски». У меня в практике был случай, когда помещение магазина было продано не его владельцем, а третьим неизвестным лицом по паспорту владельца.

Если продавец – физическое лицо, не стесняйтесь требовать предоставления им справок о том, что он не состоит на учёте в психоневрологическом и наркологическом диспансерах, поскольку психиатрические или наркологические диагнозы стоят одними из первых при судебном оспаривании сделки.

Настоятельно рекомендую на само подписание договора купли-продажи приглашать лицензированного доктора-психиатра для освидетельствования продавца на момент совершения сделки. Это крайне важно: даже если продавец формально и

не состоит на учёте в специализированных диспансерах, это автоматически не означает отсутствие самого заболевания. Помните: нотариус никогда не освидетельствует продавца, это не входит в его функции.

Судебная практика исходит из того, что если на сделке присутствовал лицензированный, известный в кругу коллег доктор-психиатр и он засвидетельствовал полное понимание продавцом характера своих действий по продаже недвижимости и составил по определённой форме письменный акт освидетельствования, то оспорить в суде вам или вашим наследникам такую сделку будет максимально сложно.

Также рекомендую всегда, когда в качестве продавца недвижимости выступает физическое лицо, требовать предоставления им либо нотариально удостоверенного согласия супруги (супруга) на продажу конкретной недвижимости за конкретную цену (важно оговорить в согласии цену), либо справки из ЗАГСа о том, что в браке он (она) в настоящий момент не состоит, либо оригинала брачного договора, согласно которому приобретаемая вами коммерческая недвижимость является личной собственностью того супруга, у которого вы её покупаете.

НАЛИЧИЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕУЗАКОНННЫХ ПЕРЕПЛАНИРОВОК

Всегда проверяйте тождество приобретаемого вами объекта (помещения, здания) со свежим техническим паспортом объекта.

Если какие-либо перегородки, оконные проёмы, мокрые точки, внутренние помещения, входные группы, площадь объекта не соответствуют указанным в техническом паспорте и плате БТИ, откажитесь от покупки. Как правило, узаконить перепланировку – дело долгое и весьма затратное.

КАК ПРАВИЛЬНО ОПЛАТИТЬ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, ИЛИ БАНКОТНЫЕ РИСКИ

Количество банкротств как юридических, так и физических лиц стремительно растёт, особенно это будет заметно после истечения моратория на банкротство, который пока действует.

Итак, через несколько лет после сделки банкротится её предыдущий собственник, продавец. При этом в суде будут оспариваться все его сделки, направленные на отчуждение имущества, в том числе и ваша.

Для того чтобы не потерять коммерческую недвижимость в случае банкротства продавца, следуйте простым правилам.

Правило первое и самое главное: в договоре купли-продажи всегда указывайте реальную цену сделки, ни в коем случае не соглашайтесь на уговоры продавца указать более низкую сумму, а на остаток выдать расписку.

Если вы пойдёте на это, то при банкротстве продавца вы со 100%-ной вероятностью потеряете недвижимость. Для возврата своих денег (или их части) вам придётся вставать в реестр кредиторов и ждать завершения банкротного процесса.

Я рекомендую для расчётов открывать банковский аккредитив – это не дороже аренды банковской ячейки. Никаких расчётов наличными быть не должно, в рамках аккредитива всё происходит максимально прозрачно.

Важный момент, который касается уже не продавца, а непосредственно вас, покупателя. Для того чтобы не потерять коммерческую недвижимость в процессе возможного банкротства продавца через несколько лет, вы должны быть готовы подтвердить суду свою финансовую состоятельность для совершённой покупки, то есть то, что ваши официальные доходы позволяли вам купить недвижимость по указанной цене (занижение цены в договоре тут ничем не поможет, ибо суд сделает независимую оценку его рыночной стоимости).

Если покупатель – физическое лицо, ему необходимо будет в случае банкротства продавца предъявить свои справки 2-НДФЛ за несколько лет с подтверждением высокого дохода; при доходе 30 тыс. рублей в месяц недвижимость суд у вас отберёт. Как вариант подойдёт договор банковского кредита, который также раскроет источники вашего финансирования, либо доказательство того, что вы недавно продали принадлежащее вам дорогостоящее имущество, по цене вполне сопоставимое с приобретённой коммерческой недвижимостью.

Если вы (покупатель) – юридическое лицо, то в случае банкротства продавца нужно будет показать суду вашу финансовую отчётность (или тот же договор кредитной линии с банком) для того, чтобы доказать, что ваши доходы позволяли совершить вам покупку по такой цене.

Учтите: всевозможные договоры дарения денежных средств вам от третьих лиц, договоры займа, векселя суд оценит негативно со 100%-ной вероятностью.

Помните: всегда проще избежать рисков на стадии сделки, нежели потом годами участвовать в судебном споре за свою недвижимость.

К сожалению, страхование риска потери права собственности (так называемое страхование титула) в страховой компании – инструмент достаточно сомнительный. Очень часто страховщики не выплачивают страховую премию страхователю, потерявшему недвижимость, мотивируя отказ тем, что риск был очевиден, а при реализации очевидных рисков выплата по правилам страхования конкретной страховой компании может не производиться.



THE MAIN RISKS

WHEN BUYING COMMERCIAL REAL ESTATE

It is no secret that many entrepreneurs are trying to optimize their costs by moving away from expensive rental properties and buying commercial real estate in ownership using various credit schemes. Irina Zuy, attorney-at-law at the Moscow Regional Bar Association, a member of The Best Lawyers In Russia, tells us what major legal and financial risks (in addition to purely commercial) may be facing buyers and gives advice on how a buyer may secure himself against legal risks.

CORPORATE RISKS

Often sellers offer entrepreneurs to buy not the property as such – a building or a room, but a legal entity in which the title to the object of law, arguing that so the transaction, for one reason or another, will be easier.

I categorically advise against buying a legal entity – the owner of the property, otherwise you should understand that you are buying not just a building or premises, but a business with its history, possible claims

of third parties or the state, tax debts, wage debts, with a troubled corporate history. Before getting into such a deal, it is necessary to request all the documents of LLC, both commercial and corporate, and conduct a very expensive full audit of LLC, both legal and financial, for the entire history of its existence, analyze the likelihood of third party rights to LLC (for example, it could be a company with which three years ago a contract was concluded, let's assume supply, which was not executed by “your” LLC. Now there are risks of bankruptcy in front of the company, and the premises will fall into the bankruptcy estate

and will be sold by auction. It is necessary to study court websites, bailiffs' websites, and analyze the financial solvency of the current owners of the LLC – because if they are facing bankruptcy proceedings, then you will be at risk of losing the premises you purchased.

If you are advised to conduct the transaction in an offshore zone, the risks only increase: the State looks at such business processes without approval, and you can expect problems from the seller's depository in Cyprus – you do not know how the register was kept, and how authorized the CEO is.

Before buying a room or building in any case, it is not superfluous to get acquainted with the corporate structure of the seller and its history – for example, if the two participants in the seller's company are engaged in litigation over the rights of ownership, or the LLC disputes the authority of the General Director in one form or another, then you will become a hostage of other people's problems.

Of course, it is necessary to check whether the transaction for the sale of real estate is not a so-called major transaction, the commission of which must be approved in accordance with the procedure specified in the Seller's Charter. If a major transaction is carried out without the correct written approval of the company members, it will be invalid: you will lose money, but the property is unlikely to be returned.

THE RISKS OF UNFAIR PRACTICES BY THE SELLER CONSTITUTE THE MOST FREQUENT GROUP OF RISKS

Power of Attorney Fraud

Never agree to purchase commercial real estate by Power of Attorney: it can be revoked on the day of the transaction, if the trustor (real estate seller) is a natural person, he may pass away on the day of the transaction, which automatically terminates all powers of attorney issued by him, and the property passes for division between the heirs for at least 6 months. All you are left with is a long legal process to get the money back from the heirs.

If the seller motivates his desire to complete the transaction by Power of Attorney because he resides in another state – refuse the transaction.

If the seller of the property is a legal entity, it is also undesirable that from the seller's side the transaction was signed not by the CEO, but by some representative – you will not be able to find out if the power of attorney is not revoked on the day of the transaction.

Verify the seller's identity

I strongly recommend that the buyer carefully compare the seller's passport and his identity, ask him to sign as in the passport, and remove all masks. I had a case in my practice where the store premises were sold not by the

owner – but by a third unknown person using the owner's passport.

If the seller is a natural person, do not hesitate to demand a certificate that he is not registered in the psychoneurological and narcological dispensary, as psychiatric or narcological diagnoses are among the first in the judicial contestation of the transaction.

I strongly recommend inviting a licensed doctor – psychiatrist to examine the seller at the moment of the deal. This is extremely important: even if the seller is not formally registered in a specialized dispensary, it does not automatically mean the absence of the disease itself. Remember: the notary never examines the seller, it is not his function.

The court practice proceeds from the fact that if the transaction was attended by a licensed psychiatrist, known in his circle of colleagues, and he certified the seller's full understanding of the nature of his actions in the sale of the property and compiling a certain form of a written act of examination, then challenge in court to you or your heirs such a transaction will be very difficult.

I also recommend that if the seller of the real estate is an individual, you should always ask for a notarized consent from your spouse to sell the real estate for a specific price (it is important to specify the price in the consent), or a certificate from the Registry Office stating that he or she is not currently married or the original marriage contract, under which the commercial property you purchase is personally owned by the spouse from whom you are buying it.

THE PRESENCE IN THE COMMERCIAL REAL ESTATE NOT LEGALIZED REDEVELOPMENT

Always check the identity of the object you are buying (premises, building) with the latest technical passport of the object.

If any partitions, window openings, wet spots, interior rooms, entrances, or square footage do not match the ones listed on the technical passport and the BTI's payment, refuse to buy. As a rule, to legalize the redevelopment is a long and very costly affair.

HOW TO PROPERLY PAY FOR COMMERCIAL REAL ESTATE, OR BANKRUPTCY RISKS

The number of bankruptcies of both legal entities and individuals is growing rapidly, especially it will be noticeable after the moratorium on bankruptcy, which is still in force.

So, a few years after the transaction, its previous owner, the seller, goes bankrupt.

At the same time in court will challenge all of his transactions aimed at the alienation of property, including yours.

In order not to lose your commercial property in case of seller's bankruptcy, follow simple rules:

The first and most important rule: always state the real price of the transaction in the purchase and sale agreement, never agree to the seller's entreaties to indicate a lower amount, and issue a receipt for the balance.

If you do that, in a seller's bankruptcy you are 100% likely to lose the property, and you will have to get on the creditors' register and wait for the bankruptcy process to get your money (or part of it) back.

I recommend opening a bank letter of credit for the settlement – it is no more expensive than renting a safe deposit box. There should be no cash settlements; everything is as transparent as possible with a letter of credit.

An important point, which concerns not the seller, but you, the buyer. In order not to lose your commercial property in case the seller goes bankrupt in a few years, you should be prepared to confirm to the court your financial solvency for the purchase: that is, that your official income allowed you to buy the property at a specified price (undercutting the price in the contract will not help, because the court will make an independent assessment of its market value).

If the buyer is an individual, he will need in the case of bankruptcy of the seller to bring their certificates 2-NDFL for a few years to confirm a high income; if the income of 30 thousand rubles a month, the court will take away your property. As an option will fit a bank loan agreement, which will also reveal your sources of funding, or evidence that you have recently sold your own expensive property, at a price quite comparable to the acquired commercial property.

If you (the buyer) are a legal entity – in case the seller goes bankrupt, you will need to show the court your financial statements (or the same credit line agreement with the bank) in order to prove that your income allowed you to make the purchase at that price.

Keep in mind: all sorts of contracts of donation of money to you from third parties, loan agreements, bills of exchange will be evaluated negatively by the court with 100% probability.

Remember: it is always easier to avoid the risks at the transaction stage, rather than to participate in the years-long court dispute over your property.

Unfortunately, the insurance of the risk of loss of ownership (the so-called title insurance) in the insurance company is a rather dubious instrument: very often insurers do not pay the premium to the insured who has lost the property, explaining the refusal by the fact that the risk was evident, and when the obvious risks are realized the payment under the rules of insurance of a particular insurance company may not be made.

ДОСЬЕ

Светлана Викторовна Ерхова – российский политический и общественный деятель, предприниматель с 20-летним стажем, финансист.

Лауреат бизнес-премии «ЛЮДИ ГОДА – 2022», организованной при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ.

Руководителем проекта «Время Инноваций» и депутатом ГД, председателем Всероссийского общества изобретателей была награждена как лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2021» и «Деловые женщины России – 2022».

В 2021 г. в ТПП РФ стала победителем ежегодной женской премии «Business-women. Life. Family».

С 2013 года – руководитель Общественной приёмной депутата ГД ФС РФ и помощник депутата. Эксперт по экономическим вопросам.

Кандидат в депутаты Совета депутатов округов Вешняки, Перово и Новогиреево г. Москвы. Член территориальной избирательной комиссии с правом решающего голоса.

За плодотворную политическую деятельность и вклад в развитие демократических основ РФ была удостоена партийной благодарности. За большой личный вклад, патриотизм и преданность Отечеству – почётной грамотой и медалью «Знак почёта. Свобода. Патриотизм. Закон». В качестве руководителя Общественной приёмной депутата Государственной Думы вела работу с коллективными обращениями и громкими делами, получившими широкую огласку в средствах массовой информации. Организатор комплекса мероприятий по расследованию ряда резонансных уголовных дел, связанных с силовыми ведомствами. Осуществляла контроль за соблюдением законности и повышением эффективности работы государственных и административных аппаратов.

Автор нескольких десятков проектов федеральных законов и предложений по совершенствованию российского законодательства в области юстиции, нотариата, правового и налогового регулирования, судебно-экспертной деятельности. Автор статей в журналах и периодических изданиях.

Светлана ЕРХОВА:

«НЕОБХОДИМО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ПРАВОСУДИЯ»



– Расскажите о начале своей профессиональной деятельности.

– В 2013 году, когда я заступила на должность руководителя Общественной приёмной депутата, моей основной задачей стала помощь населению и представителям бизнеса в области права, содействие депутатским составом, в том числе с возможностью создания рабочих групп и личного вмешательства депутатов, в вопросах восстановления нарушенных конституционных прав и свобод граждан.

Далее, когда я занялась исключительно законотворческой деятельностью, востребованность в оказании вышеуказанной помощи сохранилась, поэтому основным акцентом в деятельности нашей организации стало оказание всесторонней правовой помощи населению в целом и бизнесу в частности на протяжении всего времени ведения коммерческой деятельности.

Так как изначально общественная приёмная – это некоммерческое учреждение, то и Правовой Холдинг, как в определённом смысле правопреемник Общественной приёмной депутата ГД, оказывает помощь на безвозмездной основе. Далее, если требуется оказание квалифицированной помощи на коммерческой основе (например, представительство в суде), подключаются юристы и адвокаты, сотрудничество с которыми выстроено на партнёрских началах.

В моей собственности находятся несколько объектов нежилой недвижимости, предоставляемых по договорам аренды предприятиям с целью размещения в них исполнительного органа юридического лица; оказываются все

виды юридических услуг, регистрация, перерегистрация, реорганизация, ликвидация юридического лица, бухгалтерское обслуживание; проводится налоговый аудит и оптимизация налогообложения.

– Сколько человек насчитывает ваша организация?

– Отдел по работе с юридическими лицами состоит из 10 человек и организован на базе ИП. Правовой Холдинг сотрудничает более чем с четырьмя десятками юристов и адвокатов-членов адвокатских палат Москвы и МО, выстроены партнёрские взаимоотношения с представителями более чем трёх десятков правозащитных организаций по всей России.

– Над чем вы сегодня работаете? Какие есть планы на будущее?

– Я, как и все правозащитники, мечтаю донести до законодательного аппарата необходимость совершенствования отечественного законодательства в области правосудия. Очевидно, что давно назрела необходимость в создании государственного института изучения случаев судебного волюнтаризма, в повышении открытости судебной системы, в упрощении механизмов привлечения к ответственности за вынесение заведомо неправосудных решений.

Я планирую посвятить ближайшее время разработке проектов ФЗ и предложений по совершенствованию российского законодательства в области беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения и восстановления нарушенных прав, их защиты, принципов справедливости и непредвзятости.



Svetlana Viktorovna Erkhova is a Russian politician and public figure, an entrepreneur with 20 years of experience, and a finance specialist. She is a laureate of the business award "People of the Year 2022", which was organized with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

Head of the project "Time for Innovation" and a member of the State Duma, chairman of the All-Russian Society of Inventors, was awarded as a laureate of the All-Russian national project "Business Women of Russia 2021" and "Business Women of Russia 2022". In 2021 the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation became the winner of the annual women's award "Business-women. Life. Family". Since 2013, head of the public reception office of the deputy of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation and assistant to the deputy. Expert on economic issues.

She was a candidate for the Veshnyaki, Perovo and Novogireevo District Councils of Deputies in Moscow. Member of the territorial election commission, with a casting vote. For her productive political activity and contribution to the development of democratic foundations of the Russian Federation, she was awarded the party commendation. For her great personal contribution, patriotism and devotion to the Fatherland, she was awarded a certificate of honour and a medal "Badge of Honour. Freedom. Patriotism. Law." As head of the Public Reception Office of the State Duma Deputy, she dealt with collective appeals and pronounced cases which received extensive coverage in the media. Organized a set of measures for the investigation of a number of highly-publicized criminal cases related to the law enforcement agencies. She has monitored compliance with the rule of law and improved the efficiency of state and administrative agencies. She is an author of draft federal laws and proposals to improve Russian legislation in the fields of justice, notary public, legal and tax regulation, and forensic activities; author of articles in magazines and periodicals.

SVETLANA ERKHOVA:

"IT IS NECESSARY TO IMPROVE THE NATIONAL LEGISLATION IN THE FIELD OF JUSTICE"



– Could you tell our readers about the start of your professional life?

– In 2013, when I took up the position of Head of the Public Reception Office of the State Duma Deputy and Deputy's Assistant in the State Duma, my main task was to assist the population and business representatives in the field of law, to provide assistance by the deputy staff, including the possibility of creating working groups and personal involvement of State Duma deputies, in the restoration of violated constitutional rights and freedoms of citizens.

Then, when I began working exclusively on lawmaking activities, the demand for the above-mentioned assistance remained, so the main focus of our organization was to

provide comprehensive legal assistance to the population in general and businesses in particular throughout the entire period of our commercial activities.

Since the Public Reception is a non-profit institution, the Legal Holding, as a legal successor to the Public Reception of the State Duma Deputy, provides assistance on a free-of-charge basis. Further, if qualified assistance is required on a commercial basis, for example representation in court, lawyers and attorneys are involved, and cooperation with them is based on partnership principles.

In my property there are several objects of non-residential real estate, provided under lease agreements to enterprises for the purpose of accommodation of the executive body of the

legal entity, there are all kinds of legal services, registration, re-registration, reorganization, liquidation of a legal entity, accounting services, tax audit and optimization of taxation.

– How many people does your organization employ?

– The legal department currently consists of 10 people and is organized on the basis of a sole proprietorship. Legal Holding cooperates with more than four dozen lawyers and attorneys, members of the Bar of Moscow and the Moscow region. We have established partnership relations with representatives of more than three dozen organizations in the field of protection of rights and freedoms of citizens throughout Russia.

– What do you work on today? What are your plans for the future?

– I, like all human rights defenders, dream to convey to the legislative apparatus the need to improve domestic legislation in the field of justice. Obviously, it is high time to create a state institute for studying cases of judicial voluntarism, to increase the openness of the judicial system, to simplify mechanisms for bringing to responsibility for making knowingly unjust decisions. I plan to devote time to drafting federal laws and developing proposals to improve Russian legislation on the unimpeded exercise of civil rights, the assertion and restoration of violated rights, their protection, and the principles of justice and impartiality.



Enforce Law Company – крупная юридическая компания, предлагающая полный спектр правовых услуг в сфере российского и международного права. Уже много лет она представляет интересы своих клиентов в судебных процессах различной категории сложности, разрабатывая эффективные индивидуальные стратегии защиты их прав, сопровождает инвестиционные и корпоративные сделки в различных юрисдикциях, проводит процедуры банкротства, защищает активы и интеллектуальную собственность, оказывает комплексное юридическое сопровождение бизнеса за рубежом и администрирование иностранных компаний. Сегодня клиенты всё чаще стали требовать от консультантов разделять с ними бремя ответственности за принятие того или иного бизнес-решения. О том, как сегодня меняется роль юридических консультантов, нашему изданию рассказал **АНТОН МАРТКОЧАКОВ**, партнёр, руководитель офиса Enforce Law Company в Москве.

НОВАЯ РОЛЬ

ЮРИДИЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАНТОВ

Исторически так сложилось, что за юридической помощью к нам обращаются непосредственно собственники бизнеса, а не представители топ-менеджмента, включая глав юридических департаментов.

И я давно столкнулся с ситуацией, когда наиболее распространённой претензией бенефициаров, которым мы оказываем поддержку, является то, что юрист присылает заключение или озвучивает мнение по клиентскому вопросу, не предлагая конкретных решений. Мол, консультант описал все риски, а выбор варианта поведения – заключать сделку или отказаться от неё, обращаться в суд или нет – должен оставаться за клиентом. Ваш бизнес – ваша ответственность.

Да, мы связаны некими корпоративными привычками подготовки правовых заключений, да и сами клиенты приучили нас к тому, что хорошее заключение должно выглядеть внушительно, за 100-страничный документ не жалко и заплатить. И нам не должно быть никакого дела до того, что это заключение с определённой долей вероятности не будет прочитано ни клиентом, ни его сотрудниками. Исключение составляет только раздел с выводами. Раз принято писать талмуды – будьте так добры. Ну вот юристы и пишут, заполняя бумагу кучей текста, наполненного ссылками на законы, постановления пленумов высших судебных инстанций и правоприменительную практику.

Но в последнее время мы столкнулись с тем, что такой подход больше не работает. Клиенту недостаточно обезличенных выводов, ещё и написанных не всегда понятным профессиональным юридическим языком. Юрист, по мнению наших доверителей, проанализировав запрос клиента и проведя соответствующую аналитическую работу, должен совместно с клиентом принять участие в выработке бизнес-решения.

Также мы сталкиваемся с тем, что клиенты настолько глубоко озабочены вопросами текущего бизнеса, что не хотят отвлекаться на проекты, находящиеся на начальной стадии, и отдают на откуп консультантам формирование повестки для обсу-

ждения с будущими партнёрами по совместному предприятию, включая формулировку существенных условий сотрудничества.

Данная позиция клиентов вызывает некоторое отторжение у моих коллег, которые привыкли к более классическому подходу, не предполагающему столь высокий уровень интеграции внешних консультантов во внутренние дела клиента. Но высокий уровень конкуренции на рынке юридических услуг, невероятно высокий уровень экспертизы инхаусов заставляют нас менять подход к клиентским задачам. Более того, поставив себя на место клиента – а это происходит, например, когда наша компания выступает заказчиком консультационных услуг, заказывая legal opinion у иностранных коллег или какое-либо экспертное заключение по вопросам, требующим специальных познаний, у российских специалистов, – я тоже хочу увидеть не кучу размытых допущений и гипотез, а реальную прикладную рекомендацию. Направляя клиенту очередное многостраничное правовое заключение, надо быть готовым к негативной реакции, которая может и не будет высказана вам напрямую, но в следующий раз задачу передадут либо внутренним юристам, либо консультанту, предлагающему конкретные решения, не спрятанные за ссылками и дисклеймерами.

Недаром всё чаще на переговорах моих коллег представляют как «наш юридический партнёр». Это определение точно отражает то, что клиенты сегодня хотят видеть в своих внешних юристах. Всё реже юридическим фирмам и независимым консультантам получается спрятаться за ворохом информации, по большей части не читаемой клиентом и сотрудниками его внутренних служб.

Однако такой подход, как обычно, имеет оборотную сторону, поднимая вопрос: «А должен ли консультант, предложивший неверное решение, поставившее бизнес под угрозу или в конечном счёте обрушившее такой бизнес, отвечать перед кредиторами клиента наравне с его бенефициарами?» Этот вопрос начинают поднимать на профессиональных мероприятиях, но пока преждевременно говорить о каком-то устоявшемся подходе.

Enforce Law Company is a major law firm offering a full range of legal services in Russian and international law. For many years, the company has been representing its clients in lawsuits of various complexity, developing effective individual strategies for protecting their rights, supporting investment and corporate transactions in various jurisdictions, conducting bankruptcy proceedings, protecting assets and intellectual property, providing comprehensive legal support of business abroad and administration of foreign companies. Today, clients are increasingly demanding that advisors share the burden of responsibility for a particular business decision. The role of legal advisors is analyzed by Anton Martkochakov, Partner, Head of Enforce Law Company in Moscow.



At the St. Petersburg Legal Summit (May 2022)

THE NEW ROLE OF LEGAL ADVISORS

Historically, we stay directly in connection with the business, owners, but not with the representatives of top management and even heads of legal departments.

And I have encountered a situation where the most common complaint of the beneficiaries that the lawyer gives the opinion on the client's issue, without offering any specific solution. In other words,, the consultant describes all the risks, but the choice of the behavior – to make a deal or refuse from it, to go to court or not – stays on the client. Your business, your responsibility.

Yes, we are bound by certain corporate habits of preparing legal opinions, and the Clients themselves have accustomed us that a well-prepared legal document must have an impressive volume, for a 100-page document; it is not a problem for clients to pay. We do not have to care about the fact that the report that most likely will not be read by the client or the staff. The only exception lays in the field of conclusions section. It has become customary to write the same thing. Well, that's what lawyers do – filling papers with text with lots of references to various laws, rulings and decisions of supreme courts and ordinary courts.

But lately we have found that this approach has become outdated. Impersonal conclusions,

written by a unclear or non-professional legal language, are not enough for the client. The lawyer, in the opinion of our clients, after analyzing the client's request and conducting the appropriate analytical work, must take part in developing a business solution together with the client.

We also encounter the fact that the Clients are so deeply concerned about the current business that they do not want to be distracted by the projects at the initial stage, and leave it to the consultants to figure out the agenda for discussion with future partners in the joint venture, including the formulation of the substantive conditions of cooperation.

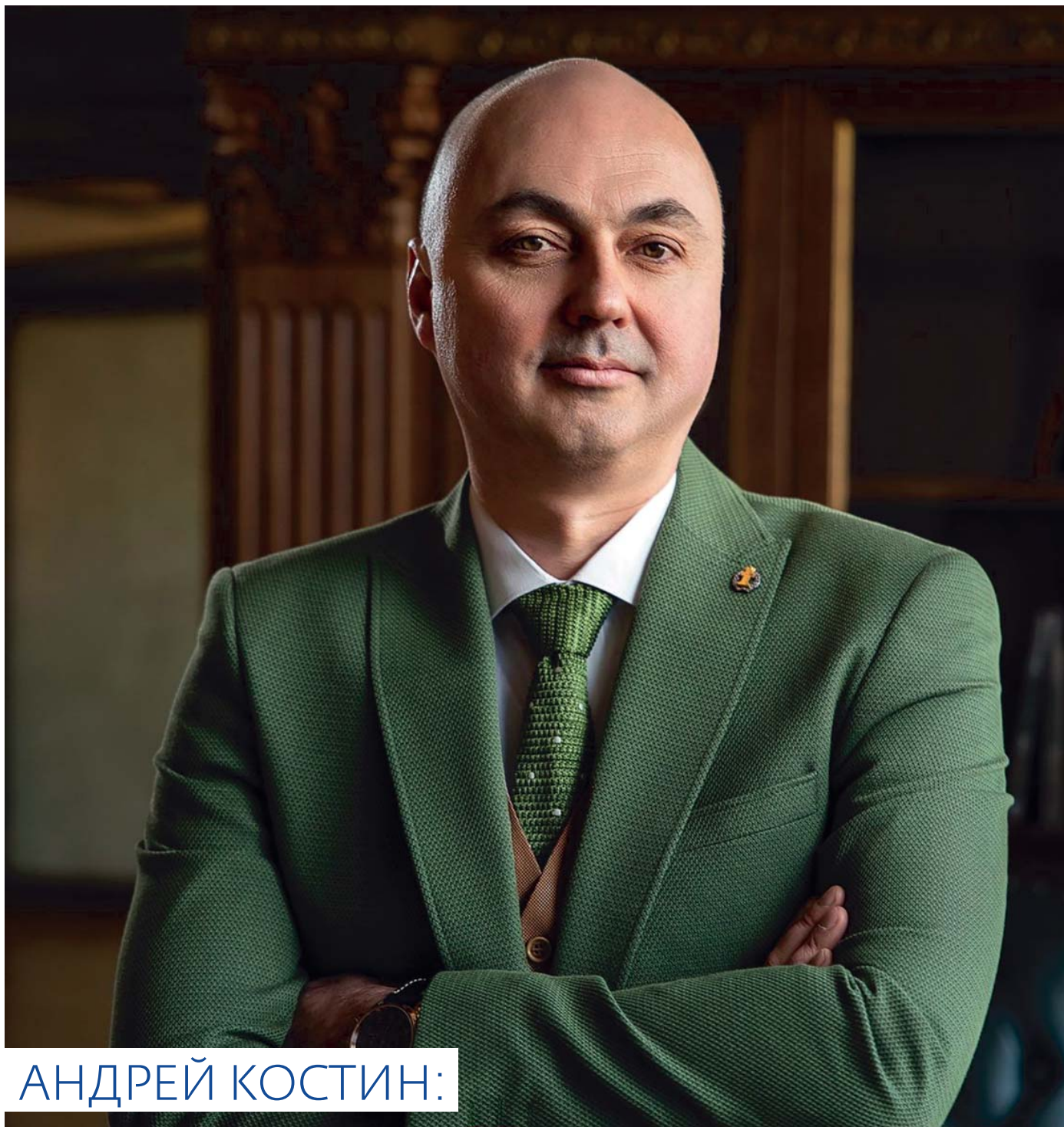
This position of the Clients causes some resentment among my colleagues, who are used to a more classical implemented approach, that does not involve such a high level of integration of external consultants into the internal affairs of the Client. But the high level of competition in the legal services market, the incredibly high level of inhouse expertise, affect our approach to client tasks. Moreover, putting myself in the Client's shoes, which happens, for example, when our company becomes the client of consulting firms, and orders a legal opinion from foreign colleagues, or some expert opinion on matters requiring special knowledge from Russian

specialists, I also want to see not a bunch of vague assumptions and hypotheses, but the applied recommendation.

While sending another multi-page legal opinion to the Client, you should be prepared for a negative reaction, which may not be expressed directly to you, but the next time the task will be passed either to in-house lawyers or to another counsel offering specific solutions not hidden behind references and disclaimers.

It is not without reason that more and more often in negotiations my colleagues are presented as "our legal partners". This definition accurately reflects what clients today want to see in their external lawyers. It is becoming increasingly rare for law firms and independent consultants to hide themselves behind a pile of information that is mostly unreadable by the Client and their internal staff.

However, this approach has a flip side, raising the obvious question of whether the consultant who proposed the wrong legal solution and put the business at risk or even brought down such business, should respond on an equal basis with its beneficiaries. This issue has begun to be discussed at the professional events, but it is still not the time to talk about any well-established approach.



АНДРЕЙ КОСТИН:

«ПСЕВДОДРОБЛЕНИЕ» УБИЛО БИЗНЕС»

Налоговое законодательство — одно из самых сложных и часто меняющихся. Его сложность нередко приводит к тому, что даже добросовестные предприниматели привлекаются к ответственности, их штрафуют на весьма значительные суммы. АНДРЕЙ КОСТИН, адвокат, специализирующийся исключительно на налоговом праве, считает, что сегодня отношения налоговых органов и предпринимателей основаны на неравенстве. При проверках у налоговой инспекции может возникнуть особое мнение о сумме исчисленного налога. В этих случаях вероятен спор, урегулировать который призывается налоговый адвокат, защищающий интересы клиента. Андрей Костин на примере конкретного дела рассказал нашему изданию о том, с каким отношением налоговых органов предприниматели могут столкнуться сегодня и чем это опасно для их бизнеса.

На сегодняшний день одним из способов минимизации налогов является «дробление» бизнеса. На практике оно применяется примерно с 2015 года, и налоговые органы хорошо изучили признаки «дробления» и научились его документировать. «Дробление» привлекает всё больше внимания со стороны налоговых органов, которые ищут в нём недобросовестность и факты недопустимой минимизации налогообложения.

Однако не всегда выводы налоговой инспекции в отношении «дробления» бизнеса справедливы. В случае с моим клиентом налоговые органы, видимо, настолько увлеклись признаками «дробления», что в обычной предпринимательской деятельности при её объективном развитии они «нарисовали» схему, обвинив предпринимателя в неуплате более 70 млн руб. налогов. Я сопровождал данную выездную проверку с самого её начала. А на сегодняшний день мы отстаиваем интересы предпринимателя в арбитражном суде (дело № А28-8439/2022). Итак, подробнее...

Налоговым органом проведена выездная налоговая проверка индивидуального предпринимателя за период 2017-2019 гг. По результатам выездной проверки вынесено решение о привлечении к налоговой ответственности. Индивидуальный предприниматель состоит на налоговом учёте в качестве индивидуального предпринимателя с 1997 года. С момента регистрации, в том числе и в проверяемый период, он осуществлял деятельность в области грузоперевозок и применял систему налогообложения в виде ЕНВД (по грузоперевозкам) и УСНО с объектом «доходы» (по сдаче в аренду собственного имущества – нежилых помещений и транспортных средств).

В июне 2005 года с целью расширения бизнеса предприниматель зарегистрировал ООО «1», в котором явился единственным учредителем.

В ноябре 2012 года предприниматель зарегистрировал ООО «2», в котором также стал единственным учредителем.

Оба указанных выше юридических лица имели аналогичные виды деятельности (деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам), но с момента постановки на учёт применяли общепринятую систему налогообложения.

Взаимозависимость ИП и ООО налогоплательщиком не оспаривается, однако в данном случае в целях налогового контроля она юридического значения не имеет.

По результатам выездной проверки, на основании того, что ИП и ООО «1» являются взаимозависимыми лицами, инспекцией сделан вывод о якобы «дроблении» предпринимателем бизнеса. Их выручка

объединена, и с выручки ООО «1» (уже обложенной НДС и налогом на прибыль по методу начисления по ОСНО) проверяющими по кассовому методу исчислен налог по УСНО (6%) и вменён предпринимателю.

После этого (со ссылкой на то, что «ИП-упрощенец» права на налоговые вычеты по НДС не имеет) суммы налоговых вычетов, заявленные в налоговых декларациях по НДС ООО «1», исключены и также вменены предпринимателю.

При этом группа компаний (если уж следовать логике налогового органа о якобы «дроблении») налоговым органом рассмотрена частично, поскольку ООО «2» и его выручка инспекцией не учитывались вообще.

Полагаю, что сделано это налоговым органом намеренно, так как если рассматривать общую выручку всей группы компаний (ИП + два ООО) – 96 млн руб., то лимит по сумме выручки для возможности применения УСН на начало проверяемого периода (2017 год) превысит установленное значение (79,740 млн руб. за 2016 год). Доначислять по итогам выездной проверки было бы в принципе нечего.

Должностные лица налогового органа являются специалистами в области налоговых правоотношений и указанных выше фактов не понимают просто не могут. Почему они так действуют? Остаётся только догадываться...

Все имеющиеся претензии и суммы налогов к доплате налоговый орган излагает в акте проверки. Данный документ подлежит анализу: необходимо выявить, соответствуют ли действительности обстоятельства, изложенные в нём, на основании чего налоговым органом сделаны выводы и т. д. То есть нужно сверить фактические обстоятельства дела с вменяемым нарушением. Далее вырабатывается стратегия защиты, составляются возражения на акт проверки.

На многочисленных рассмотрениях материалов проверки налогоплательщик постоянно разъяснял налоговому органу, что «дробления» бизнеса в данном случае нет и быть не может, поскольку все вновь созданные организации применяли ОСНО – максимально возможную систему налогообложения, а действия проверяющих противоречат разъяснениям ФНС России, в том числе доведённым до налоговых органов письмом ФНС России от 10.03.2021 г. № БВ-4-7/3060@, которое является обязательным для применения и размещено на сайте ФНС в информационном сервисе «Разъяснения Федеральной налоговой службы, обязательные для применения налоговыми органами».

Невзирая на это, налоговики вынесли решение и доначислили 73 млн руб. При этом налоговая нагрузка предпринима-

теля по результатам выездной проверки, в сравнении со среднеотраслевой, увеличена проверяющими в 15 раз, что является индикатором неверности, так как платить в 15 раз больше налогов, чем иные налогоплательщики одной и той же отрасли, предприниматель не должен.

Если налоговый орган убедить не удалось, то задача налогового адвоката – идти со своим клиентом по всем инстанциям. В настоящее время направлена жалоба начальнику Правового управления ФНС России В. В. Званкову, на которую мы возлагаем надежды, поскольку жалобы в иные инстанции (УФНС, прокуратура, уполномоченный по правам предпринимательства и др.) результатов не дали.

Должен отметить, что работа налоговиков существенно сказалась на судьбе предпринимателя. Налоговый орган, вынося решение о привлечении к ответственности, принял обеспечительные меры в отношении принадлежащего предпринимателю имущества на сумму около 50 млн руб. и, что самое плачевное, приостановил операции по его расчётным счётам на сумму более 20 млн руб.

В итоге деятельность предпринимателя была полностью парализована – ему пришлось уволить всех работников, возможности выплаты зарплаты нет, автомобили простаивают. Бизнес остановлен...

Учитывая, что суды по налоговым спорам за месяц не рассматриваются, терпеть предпринимателю придётся ещё довольно долго. Первое судебное заседание назначено на 04.10.2022 г.

Я, как адвокат, конечно, буду осуществлять защиту предпринимателя по обжалованию решения ИФНС. Сейчас моя миссия – помочь бизнесу законно и правильно выйти из сложившейся ситуации. Но обидно, что действия проверяющих на местах вступают в противоречие с политикой руководства. Так, например, глава ФНС России Даниил Егоров на налоговой сессии Московского финансового форума заявил: «Бережливое отношение к каждой компании, к каждому плательщику – это то, на что сегодня нужно обращать максимум внимания. Максимально аккуратно относиться к каждому налогоплательщику и искать для него решения, чтобы он продолжал работать даже в таких непростых обстоятельствах...»

**Контакты:
налоговый
адвокат**

**Андрей Костин
+7-912-363-44-68**



ANDREY KOSTIN:

**“PSEUDO-DEDUCTION HAS
KILLED BUSINESS”**

Tax legislation is one of the most complex and frequently changing. Its complexity often leads to the fact that even conscientious entrepreneurs are held liable, they are fined very large sums. ANDREY KOSTIN, a lawyer specializing exclusively in tax law, believes that today the relationship between tax authorities and entrepreneurs is based on inequality. During inspections, the tax inspectorate may have a dissenting opinion on the amount of tax assessed. In these cases a dispute is likely, and a tax attorney defending the interests of the client is called upon to settle the dispute. Andrey Kostin, using the example of a particular case, told our edition about the attitude of businessmen to the tax authorities today and how it is dangerous for their business.

Today, one of the ways to minimize taxes is the “splitting” of a business. In practice, it has been used since about 2015, and the tax authorities have well studied the signs of “splitting” and learned how to document it. “Splitting” attracts more and more attention from the tax authorities, which are looking for bad faith and facts of unacceptable minimization of taxation in it.

However, the tax authorities’ conclusions regarding “splitting” a business are not always true. In my client’s case the tax authorities apparently got so carried away with the evidence of “splitting” that in an ordinary entrepreneurial activity with its objective development they “drew” a scheme, accusing the entrepreneur of not paying more than 70 million rubles in taxes. I accompanied this on-site inspection from the very beginning. And today we are defending the interests of the entrepreneur in court of arbitration (case number A28-8439/2022). So, more details...

The tax authority conducted an on-site tax audit of an individual entrepreneur for the period 2017-2019. According to the results of the on-site audit, a decision was made to bring the individual entrepreneur to tax liability. The individual entrepreneur is registered as an individual entrepreneur since 1997. From the moment of registration, including in the audited period, he carried out activities in the field of cargo transportation and used the taxation system in the form of UTII (for cargo transportation) and USNO with the object “income” (for the rental of own property – non-residential premises and vehicles).

In June 2005, in order to expand his business, the entrepreneur registered LLC “1”, in which he was the sole founder.

In November 2012 the entrepreneur registered LLC “2”, in which he also became the sole founder.

Both of the above-mentioned legal entities had similar types of activities (activities of road freight transport and transportation services), but from the moment of registration they applied the generally accepted system of taxation.

The interdependence of IE and OOO is not disputed by the taxpayer, but in this case it has no legal significance for the purposes of tax control.

Based on the results of an on-site audit, on the grounds that IE and OOO “1” are interdependent persons, the inspectorate has concluded that the entrepreneur has allegedly “split” the business. Their proceeds are combined, and from the proceeds of IE

LLC (already subject to VAT and profit tax on an accrual basis for the OSNO) the inspectors on the cash method calculated tax under the simplified taxation system (6%) and imputed to the entrepreneur.

After that (referring to the fact that the “individual entrepreneur” has no right to tax deductions for VAT), the amounts of tax deductions claimed in the tax returns on the VAT of LLC “1” are excluded and also imputed to the entrepreneur.

However, a group of companies (if we follow the logic of the tax authority about the alleged “split”) tax authority considered partially, because LLC “2” and its revenue inspection did not take into account at all.

I believe that the tax authority did it on purpose, because if you consider the total revenue of the entire group of companies (IE + two LLC) – 96 million rubles, the limit on the amount of revenue for the possibility of applying the simplified tax system at the beginning of the audited period (2017) will exceed the established value (79.740 million rubles for 2016). In principle, there would be nothing more to accrue based on the results of the field audit.

Officials of the tax authority are experts in the field of tax legal relations and the above facts simply can not understand. Why do they act in this way? We can only guess...

All the existing claims and amounts of taxes to be paid additional tax authority sets forth in the act of inspection. This document is subject to analysis: you must identify whether the circumstances set out in it are true, on the basis of what the tax authority has drawn conclusions, etc. That is, it is necessary to reconcile the factual circumstances of the case with the imputed violation. Then a defense strategy is developed, objections to the act of inspection are drawn up.

At numerous reviews of the materials of the audit the taxpayer has consistently explained to the tax authority that there is no “split” business in this case and can not be, because all the newly created organizations used OSNO – the highest possible system of taxation, and the actions of the auditors contradict the explanations of the Federal Tax Service of Russia, including the letter to the tax authorities from 10.03.2021, № BV-4-7/3060@, which is mandatory for use and is available at the Federal Tax Service in the information service “The clarification of the Federal Tax”.

Notwithstanding this, the tax authorities made a decision and assessed an additional

73 million rubles. At the same time, the tax burden of the entrepreneur according to the results of the on-site inspection, compared with the average industry tax, was increased by the inspectors by 15 times, which is an indicator of incorrectness, because the entrepreneur should not pay 15 times more taxes than other taxpayers of the same industry.

If the tax authority failed to convince, the task of the tax attorney is to go with his client to all instances. Currently a complaint has been sent to the head of the Legal Department of the Federal Tax Service of Russia V. V. Zvankov, on which we pin our hopes, because complaints to other instances (FTS, prosecutor’s office, the Commissioner for Entrepreneurship Rights, etc.) did not yield results.

It should be noted that the work of the tax authorities had a significant impact on the fate of the entrepreneur. The tax authority, issuing a decision on bringing to responsibility, took interim measures in respect of the property belonging to the entrepreneur in the amount of about 50 million rubles and, most pitifully, suspended operations on his current accounts in the amount of more than 20 million rubles.

As a result, the entrepreneur’s business was completely paralyzed – he had to lay off all of his employees, there was no way to pay salaries, and cars were idle. Business is stopped...

Considering that the courts for tax disputes are not considered in a month, the entrepreneur will have to endure for quite a long time. The first court hearing is scheduled for October 4, 2022.

I, as a lawyer, of course, will defend the entrepreneur in appealing the decision of the FTAI. Now my mission is to help businesses to get out of the situation legally and correctly. But it is a shame that the actions of local inspectors contradict the policy of the leadership. For example, the head of the Federal Tax Service of Russia, Daniil Egorov, said at the tax session of the Moscow Financial Forum: “Lean attitude to each company, to each payer – this is what we need to pay maximum attention to today. To treat each taxpayer as carefully as possible and look for solutions for him so that he continues to work even in such difficult circumstances...”

Contacts:
Andrey Kostin
+7-912-363-44-68



**Владимир
БИРЮЛИН:**

Успешное развитие экономики в значительной степени зависит от инноваций. Страны, в которых создаётся и патентуется много изобретений, – лидеры глобальной экономики. В свою очередь, интеллектуальная собственность – основа инновационного развития. Как и всякая собственность, она нуждается в защите. Юридическая фирма «Городисский и Партнёры» – крупнейшая и одна из старейших российских компаний в области интеллектуальной собственности. Юристы и патентные поверенные компании начали свою практику в 1959 году. Фирму хорошо знают в мире, она входит в десятку крупнейших юридических компаний Европы и обладает широкой сетью филиалов в разных регионах России. О том, как развит механизм защиты интересов владельцев интеллектуальной собственности, нашему изданию рассказал **ВЛАДИМИР БИРЮЛИН**, патентный поверенный РФ, руководитель специальных проектов, заместитель управляющего партнёра юридической фирмы «Городисский и Партнёры».

«ПРАВОВОЙ МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ ОТРАБОТАН НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ»

– Владимир Иванович, что можно сказать о том, насколько сегодня защищена интеллектуальная собственность в России?

– Россия – страна с богатейшим интеллектуальным потенциалом. Правовой механизм защиты владельцев интеллектуальной собственности (ИС) у нас отработан на высоком уровне, законодательно все вопросы решены – и с вопросами регистрации

объектов ИС, и с вопросами защиты прав владельцев. С 2013 года действует специализированный Суд по интеллектуальным правам, который за годы работы накопил большой опыт для рассмотрения конфликтов в этой области. Чётко действуют арбитражные суды. И в России ежегодно увеличивается число заявок на товарные знаки, заявок на патенты на изобретения и промышленные образцы. К сожалению, у нас не очень хорошо развита коммерциализация

интеллектуальной собственности. На мой взгляд, у нашего бизнеса пока нет достаточного понимания, что патенты и другие объекты ИС могут послужить источником большой выгоды. Например, ценное изобретение, безусловно, будет приносить доход, и немалый, если продать лицензию на его использование. Поэтому, конечно, хотелось бы большей активности от бизнеса в сфере коммерциализации интеллектуальной собственности.

– А что этому препятствует?

– Думаю, одна из причин заключается в том, что внедрение изобретений – это достаточно «длинные деньги», не все готовы инвестировать для того, чтобы получить выгоду в отдалённом будущем. Кроме того, реализация изобретений – рискованная сфера деятельности, не всегда задуманное удаётся. К тому же многие компании сейчас испытывают материальные сложности и не готовы к инвестициям в ИС. Однако надо понимать, что у многих инновационных мировых компаний сегодня стоимость нематериальных объектов даже превышает стоимость материальных. В России эта тенденция пока не так выражена, но уже есть компании с весьма дорогими нематериальными активами, например, в нефтяном секторе, и если говорить о стратегическом бизнес-планировании, то, конечно, такой риск оправдан.

– Насколько сегодня распространены нарушения прав на интеллектуальную собственность в России? Как часто к вам обращаются с этими проблемами?

– Нарушение прав на интеллектуальную собственность – распространённое явление во всём мире, это не специфика нашей страны. Работы у нас хватает, поскольку компания обладает компетенциями по всему спектру юрисдикции, связанной с интеллектуальной собственностью: от оформления и регистрации в патентных ведомствах до сопровождения и защиты в суде. В год мы проводим примерно 150–200 судебных процессов (включая административные и гражданские). Из них выигрышных примерно 75%. Кроме того, помимо защиты прав на интеллектуальную собственность, мы успешно занимаемся и смежными вопросами: защитой информации и персональных данных, налогообложением в области ИС, так как эти вопросы тесно переплетены с защитой прав на интеллектуальную собственность.

Если говорить именно о российских особенностях в сфере интеллектуальной собственности, то сегодня у нас в стране гораздо меньше регистрации прав на изобретения, чем регистрации товарных знаков. Соответственно, и судебных дел по нарушениям прав на изобретения гораздо меньше, чем дел по нарушениям прав на использование товарных знаков. К сожа-

лению, до сих пор не все производители вовремя регистрируют свои товарные знаки, поэтому на них могут покушаться и регистрировать на себя «пираты». Товарный знак – динамичный объект, его можно быстро зарегистрировать, и у потенциальных нарушителей есть большой соблазн воспользоваться этим. Мы можем через суды лишить «пиратов» незаконных прав на товарный знак, и законные владельцы часто получают достойное возмещение от нарушителя. Но это достаточно сложный процесс, значительно менее хлопотно и выгоднее финансово сделать всё вовремя. Изобретения, конечно, точно так же нуждаются в регистрации.

Отмечу, что иногда нам удаётся решить все вопросы в досудебном порядке. Если мы замечаем нарушение прав наших клиентов, то порой достаточно написать письмо нарушителю – и он прекращает нарушение. В противном случае приходится обращаться в суд.

– С развитием технологий насколько стало проще воспользоваться чужой интеллектуальной собственностью?

– Интернет предоставляет практически неограниченные возможности для распространения контента. Соответственно, злоупотреблений и правонарушений, связанных с неправомерным использованием объектов интеллектуальной собственности, в том числе товарных знаков и авторских прав, достаточно много, счёт идёт на тысячи. В компании создано специальное подразделение, которое занимается отслеживанием нарушений правообладателей в интернете. Мы обращаем внимание наших клиентов на нарушение их прав, ну а дальнейшие действия зависят уже от позиции правообладателя.

– Как вы полагаете, насколько наш бизнес осведомлён о коммерческих возможностях интеллектуальной собственности?

– К сожалению, недостаточно. Мы ведём активную просветительскую работу в этой сфере. Только в 2022 году, который ещё не закончился, мы провели свыше 100 различных мероприятий с выступлениями наших сотрудников. Публикуем разъяснительные статьи по различным аспектам интеллектуальной собственности. В этом году – более трёх десятков статей в российской прессе, десятки публикаций – в иностранной.

Я уверен, что в этом процессе может принимать более активное участие и государство, помогая предприятиям регистрировать свои изобретения и затем их коммерциализировать, естественно, в ответ получая право спрашивать с предприятий, что было сделано, как проходит использование изобретения. Это было бы выгодно обеим сторонам.

Государство выделяет дополнительное финансирование на развитие научного потенциала, компании получают новый стимул к развитию и внедрению новых технологий.

– Как вы полагаете, что сейчас более эффективно для бизнеса: обращаться за услугами в сфере интеллектуальной собственности к сторонним юридическим фирмам или действовать самостоятельно?

– У крупных компаний есть свои патентные работники, которые занимаются патентованием изобретений и регистрацией товарных знаков. Но мне кажется, что лучше обращаться в профессиональную компанию, так как если фирма на ежедневной основе занимается регистрацией прав и их защитой, то у неё много опыта, она знает, как правильно действовать в самых сложных ситуациях. К слову, эти услуги не так уж и дорого стоят, потери могут быть гораздо больше. Например, получить патент на изобретение сегодня достаточно легко: в открытом доступе есть руководство, как это сделать, но если, к примеру, неправильно составить форму изобретения, то нарушитель может придумать, как обойти патент, а владелец – понести большие потери, так как не сможет защитить свои права.

При этом сегодня мы единственная в России юридическая фирма, которая осуществляет деятельность в области ИС согласно требованиям международного стандарта ISO 9001:2015. Мы ежегодно его подтверждаем, что гарантирует высокое качество услуг и соответствие мировым стандартам управления качеством.

– Насколько в сегодняшних условиях актуальна защита интеллектуальной собственности при международной деятельности?

– Несмотря на изменения, которые происходят в экономике, в бизнес-взаимоотношениях, вопрос по-прежнему актуален. Это двухсторонний процесс, и среди наших клиентов всегда было и остаётся много зарубежных фирм, ведущих свой бизнес в России с использованием своих технологий. Эти технологические решения должны быть защищены от недобросовестного использования. Так что, несмотря на санкции, которые были введены в отношении России, защита прав иностранных компаний на ИС осуществляется в полном объёме. Какое-то время назад в западных СМИ стали много писать о том, что ИС иностранных компаний не защищается, что кто хочет может использовать товарные знаки и изобретения, – это неправда. Мы проводили и проводим большую работу, чтобы дезавуировать подобные инсинуации. Международный бизнес не может развиваться без защиты прав на ИС, его эффективное развитие просто стало бы невозможным.



Successful economic development depends to a large extent on innovation. Countries where many inventions are created and patented are leaders in the global economy. In turn, intellectual property is the basis of innovative development. Like any property it needs to be protected. “Gorodissky & Partners” law firm is the largest and one of the oldest Russian companies in the field of intellectual property. Its lawyers and patent attorneys started their practice in 1959. The firm is well known all over the world, it is among 10 largest law firms in Europe and has a wide network of branches in different regions of Russia. VLADIMIR BIRULIN, Russian Patent Attorney, Head of Special Projects, Deputy Managing Partner of “Gorodissky & Partners” law firm, told our publication about the mechanism of IP owners’ interests protection.

Vladimir BIRYULIN:

PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY IN RUSSIA IS AT HIGH LEVEL

– *Vladimir Ivanovich, what can you say about the extent to which intellectual property is protected in Russia today?*

– Russia is a country with a wealth of intellectual potential. The legal mechanism for the protection of intellectual property (IP) owners in our country is well-developed and all issues have been resolved legislatively, both in the registration of IP and in the protection of owners' rights. Since 2013 there is a specialized Intellectual Rights Court, which over the years has accumulated great experience to deal with conflicts in this area. Commercial courts are also highly competent in settling IP conflicts... The number of trademark applications, applications for patents for inventions and industrial designs increases every year in Russia. Unfortunately, the commercialization of intellectual property is not very well developed. In my opinion, our businesses do not yet have sufficient understanding that patents and other IP can be a source of great profit. For example, a valuable invention will undoubtedly bring in revenue, and a lot of it, if you sell the license to use it. That is why, of course, we would like to see more activity from businesses in the sphere of commercialization of intellectual property.

– *And what prevents this from happening?*

– I think one of the reasons is that the implementation of inventions is quite "long term money" and not everyone is willing to invest in order to benefit in the distant future. In addition, the implementation of inventions is a risky business, not always what is planned succeeds. In addition, many companies today are experiencing financial difficulties and are not ready to invest in IP. However, it should be understood that the value of intangible objects in many innovative global companies today even exceeds the value of tangible objects. In Russia, this trend is not yet so pronounced, but there are already companies with very expensive intangible assets, for example, in the oil sector, and if we talk about strategic business planning, of course this risk is justified.

– *How common are violations of intellectual property rights in Russia today? How often do people come to you with these problems?*

– Intellectual property infringement is a common phenomenon all over the world; it's not specific to our country. We have enough work to do, because the company has competences in the entire spectrum of jurisdictions related to intellectual property, from registration and registration at the patent offices to support and defense in court. We handle about 150 to 200 lawsuits a year (including administrative and civil).

About 75% of them are successful. In addition to the protection of intellectual property rights, we are also dealing with related issues – protection of information and personal data, taxation in the field of intellectual property, as these issues are closely intertwined with the protection of intellectual property rights.

If we talk about Russian specifics in the field of intellectual property, today in our country there is much less registration of rights to inventions than there is registration of trademarks. Accordingly, there are far fewer court cases involving violations of rights to inventions than cases involving violations of rights to use trademarks. Unfortunately, still not all manufacturers register their trademarks in time, so they can be encroached upon and registered by "pirates". A trademark is a dynamic object, it can be registered quickly, and for potential violators, there is a great temptation to take advantage of it. We can deprive the pirates of their illegal rights to the trademark through the courts, and the rightful owners often get a decent refund from the infringer, but it is quite a complicated process and much less troublesome and financially more profitable to do everything in time. Inventions, of course, also need to be registered.

I should note that sometimes we are able to resolve all issues in pre-trial proceedings as well. If we notice a violation of our clients' rights, sometimes it's enough to write a letter to the violator and he or she will stop the violation. Otherwise, we have to go to court.

– *With the development of technology, how much easier has it become to take advantage of someone else's intellectual property?*

– The Internet provides virtually unlimited opportunities for content distribution, so there are many abuses and offenses related to the unlawful use of intellectual property, including trademarks and copyrights, and the count goes into the thousands. The company has a special unit that deals with tracking copyright infringement on the Internet. We draw our clients' attention to infringement of their rights, and further action depends on the position of the rights holder.

– *How aware do you think our businesses are of the commercial opportunities of intellectual property?*

– Unfortunately, not enough. We do a lot of educational work in this area. In 2022 alone, which is still underway, we held more than 100 different events with speeches by our employees. We publish explanatory articles on various aspects of intellectual property. This year we published more than three dozen articles in the Russian press and dozens in the foreign press.

I am sure the government can be more active in this process, helping enterprises register their inventions and then commercialize them. Naturally, in return they would get the right to ask companies what has been done and how the invention is being used. This would be beneficial to both sides. The state would allocate additional funding for the development of scientific potential, and companies would get a new incentive to develop and introduce new technologies.

– *What do you think is more effective for business now – to seek intellectual property services from outside law firms or to act independently?*

– Large companies have their own patent workers who deal with patenting inventions and registering trademarks, but it seems to me that it is better to go to a professional company, because if the firm on a daily basis is engaged in registration of rights and their protection, it has a lot of experience and it knows how to act in the most difficult situations. By the way, these services are not so expensive, the losses can be much more. For example, to get a patent for an invention today is easy enough – in the public domain there are guidelines on how to do this, but if, for example, the claims are drafted incorrectly an infringer can think up how to bypass the patent, and the owner can incur heavy losses, because he can not protect his rights.

At the same time, today we are the only law firm in Russia that operates in the field of IP in accordance with the requirements of international standard ISO 9001:2015, we confirm it every year, which guarantees high quality of services and compliance with global quality management standards.

– *How relevant in today's environment is IP protection in international activities?*

– Despite the changes that are taking place in the economy, in business relations, the issue is still relevant. This is a two-way process, and among our clients there have always been and still are many foreign firms doing business in Russia using their technology. These technological solutions must be protected from unfair use. So despite the sanctions that have been imposed on Russia, protection of foreign companies' IP rights is in full effect. Some time ago the Western media started writing a lot about the fact that IP of foreign companies is not protected, that whoever wants can use trademarks and inventions – this is not true, we have done and are doing a lot of work to disavow such insinuations. International business cannot develop without the protection of IP rights, its effective development would simply become impossible.



Сегодня российский бизнес сталкивается со множеством сложностей: введены антироссийские санкции, компании фирмы испытывают проблемы с логистикой, поставками и т. п. На этом фоне растёт число компаний, проходящих процедуру банкротства. Причины банкротства различны, и каждая имеет свои особенности, в том числе привлечение к субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц. Как снизить риски привлечения к данному виду ответственности – рассказал генеральный директор АО Финансово-правовая группа «АРКОМ» АЛЕКСАНДР РЕШЕТОВ.

СУБСИДИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРИ БАНКРОТСТВЕ

Во многих случаях при банкротстве юридического лица бенефициары компании и её руководители привлекаются к субсидиарной ответственности, что по российскому законодательству означает обязанность определённого лица осуществить возмещение недостающей части суммы долга компании-банкрота после того, как суд вынесет соответствующее решение. Статистика рассмотрения заявлений о привлечении к субсидиарной ответственности показывает рост, что, с одной стороны, означает повышение гарантий для кредиторов, а с другой – существенный рост рисков ответственности контролирующих лиц. Согласно ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» выделяется категория контролирующих должника лиц (КДЛ). Перечень КДЛ практически неограничен, их, как правило, определяет суд. КДЛ могут быть признаны руководителем должника или управляющая компания, член исполнительного органа, главный бухгалтер, финансовый директор, должностные лица лиц, осуществляющих корпоративный контроль над должником (например, руководитель материнской компании), лица, которые извлекают выгоду из незаконного или недобросовестного поведения руководящих компаний-должником лиц, и др. Фактически это все лица, которые за некоторое время до банкротства компании имели право давать указа-

ния компании-должнику и влиять на его действия.

Для привлечения к субсидиарной ответственности при банкротстве компании требуется ряд условий. Среди них можно выделить следующие: невозможность погашения требований кредиторов компании-должника, несвоевременно поданное заявление о банкротстве, нарушение законодательства о банкротстве. Привлечь к ответственности могут в том случае, если суду удастся доказать сомнительность сделки, её фиктивность, намеренное партнёрство с ненадёжными контрагентами, единоличное совершение сделки, требовавшей одобрения совета директоров или участников общества.

Всё это ведёт к тому, что КДЛ отвечают своим личным имуществом и деньгами по обязательствам компании перед кредиторами. Чаше всего к субсидиарной ответственности удаётся привлечь директоров, у которых не было антикризисного плана и которые вовремя не заявили о банкротстве.

Важно знать: кредитор может самостоятельно обратиться в суд о привлечении к субсидиарной ответственности контролирующего должника лица в течение трёх лет после завершения процедуры банкротства.

Контролирующие должника лица могут избежать субсидиарной ответственности, если ими будут приняты определённые превентивные меры. Например, следует:

- избегать продажи активов организации по заниженной цене (проводить оценку);
- избегать заведомо невыгодных сделок с аффилированными лицами;
- в случае утраты финансовых, бухгалтерских документов принимать активные меры по их восстановлению;
- проявлять должную осмотрительность и осторожность при выборе контрагентов, проводить их проверку, в том числе и по открытым источникам (ФНС, КАД, ФССП);
- отслеживать просроченную задолженность на регулярной основе и принимать своевременные меры по её устранению (погашать либо оспаривать в судебном порядке);
- подтверждать факты несогласия с долгом (если вы не согласны с долгом кредитора, напишите ему претензию или письмо, в котором будет изложена ваша позиция, обязательно сохраните это письмо и доказательства его отправки);
- не игнорировать вступившие в законную силу решения судов и акты проверяющих органов в отношении вашей организации, своевременно принимать меры для решения сложившихся проблем.

Я рекомендую заручиться квалифицированной юридической помощью. Это поможет выработать правильную стратегию защиты своих интересов и избежать привлечения к субсидиарной ответственности.

SUBSIDIARY LIABILITY DURING BANKRUPTCY

Today Russian business faces a lot of difficulties: anti-Russian sanctions are imposed, companies have problems with logistics, supplies, etc. Against this background, the number of companies undergoing bankruptcy proceedings is increasing. The reasons for bankruptcy are different and each of them has its own peculiarities, including the involvement of subsidiary liability of the controlling persons of the debtor. ALEXANDER RESHETOV, general director of JSC financial and legal group ARCOM, told how to reduce risks of bringing this type of responsibility.

In many cases during bankruptcy of a legal entity beneficiaries of the company and its executives are brought to subsidiary liability which under Russian law means that a certain person is obliged to compensate for the missing part of the bankrupt company's debt after the court holds an appropriate ruling. The statistics of court proceedings on subsidiary liability shows an increase, which on the one hand means higher guarantees for creditors, and on the other hand means a considerable growth of risks of liability of controlling persons. Federal Law №127 "On Insolvency (bankruptcy)" defines the category of "controlling persons of the debtor". The list of controlling persons is practically unlimited, as a rule they are determined by the court. Debtor Controlling Persons can be recognized as: the head of the debtor or the management company, a member of the executive board, chief accountant, chief financial officer; the officials of the persons exercising corporate control over the debtor (e.g. the head of the "parent" company), persons who benefit from the illegal or dishonest behavior of the debtor's executives, etc. Virtually all persons who, at some time before the bankruptcy of the company, had the right to give instructions to the debtor company and influence its actions.

A number of conditions are required in order to be brought to subsidiary liability in bankruptcy of a company. Among them are the following:

Inability to pay the claims of creditors of the debtor company, untimely bankruptcy filing, violation of bankruptcy law. Liability may be imposed if the court succeeds in proving the dubiousness of the transaction, its fictitiousness,

intentional partnership with unreliable counterparties, unilateral execution of the transaction, which required the approval of the board of directors or members of the company.

All this leads to the fact that the Debtor Controlling Persons are liable with their personal property and money for the obligations of the company to the creditors. Most often, directors who did not have a crisis management plan and did not file for bankruptcy in time can be held liable.

A number of conditions are required in order to be brought to subsidiary liability in bankruptcy of a company. Among them are the following: Inability to pay the claims of creditors of the debtor company, untimely bankruptcy filing, violation of bankruptcy law. Liability may be imposed if the court succeeds in proving the dubiousness of the transaction, its fictitiousness, intentional partnership with unreliable counterparties, unilateral execution of the transaction, which required the approval of the board of directors or members of the company.

Important to know: a creditor can independently apply to the court to bring the debtor's controlling person to subsidiary liability within three years after the bankruptcy proceedings.

The debtor's controlling persons can avoid subsidiary liability if they take certain preventive measures. For example:

- avoid selling the organization's assets at an undervalue (conduct an appraisal);
- to avoid knowingly unprofitable transactions with affiliated persons;
- in the case of loss of financial and accounting documents take active measures to restore them;
- to exercise due diligence and caution in selecting counterparties, to check them, including open sources (Federal Tax Service of Russia [FTS of Russia], Arbitration Case Files [KAD], Federal Bailiff Service [FSPP of Russia]);
- to monitor overdue debts on a regular basis and take timely measures to eliminate them (repay or contest in court);
- confirm the facts of disagreement with the debt (if you do not agree with the creditor's debt, be sure to write him a claim or letter outlining your position. Be sure to keep this letter and proof of sending it);
- do not ignore effective court decisions and acts of inspection authorities in relation to your organization. Take measures in a timely manner to solve existing problems.

I recommend getting qualified legal help. This will help to develop the right strategy to protect your interests, and avoid bringing to subsidiary liability.

11-12 ОКТЯБРЯ
2022 г.

СОТРУДНИЧЕСТВО ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ С ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ

г. ЛИПЕЦК

СПИКЕРЫ ФОРУМА:



ИГОРЬ АРТАМОНОВ
Губернатор Липецкой области



РОМАН ПЕТРУХИН
Генеральный директор ОЭЗ «Липецк»



АРСЕН АЮПОВ
Председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП, партнёр NSP



GÖKHAN SEZER TÜRKKAN
Генеральный секретарь POMSAD



MURAT SERHAT ÖZTÜRK
Öztürkler

DALGAKIRAN

DALGAKIRAN

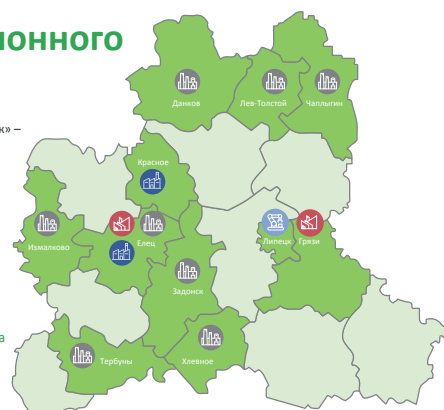


Точки инвестиционного роста

- Особая экономическая зона «Липецк» – одна из лучших промышленных ОЭЗ России
- Технопарк
- Региональные инвестиционные площадки
- Индустриальные парки



Начните свой проект с выбора оптимальной площадки
#investinlipetsk



Особая экономическая зона «Липецк» – одна из лучших промышленных ОЭЗ России



ТЕХНОПАРК



РЕГИОНАЛЬНЫЕ
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
ПЛОЩАДКИ



ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ
ПАРКИ



ESTA CONSTRUCTION



NAWINIA



YENİGÜN
ERHAN ERYETLİ
Региональный директор

MAKFED



ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО
Генеральный директор ООО «Оптим Лог»



ATILLA BURAK TUNÇ
директор по развитию бизнеса Logitrans



МАРИЯ СУВОРОВСКАЯ
Главный редактор Russian Business Guide,
вице-президент Ассоциации
«Российско-Турецкий диалог»

АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»



Август 2022 года стал месяцем плодотворной работы Ассоциации «Российско-Турецкий диалог». В частности, в рамках V делового форума «Дни международного бизнеса в Рязанской области» Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке журнала Russian Business Guide провела дискуссионную площадку под названием «Логистика. Сопровождение экспорта-импорта Рязанская область – Турция». Кроме того, при поддержке ТПП РФ и Ассоциации был проведён круглый стол «Развитие промышленных площадок. Международный диалог», где участники мероприятия обсудили антикризисные стратегии развития ОЭЗ, индустриальных кластеров. В этом же месяце Ассоциация организовала онлайн-встречу для членов Ассоциации, торгово-промышленных палат регионов, промышленных площадок и предприятий с представителем ТПП РФ в Турции Ильёй Корниловым. Об этих и других событиях читайте в новом выпуске приложения «Российско-Турецкий диалог».



Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Липецк» появилась одной из первых в России 16 лет назад. Взяв однажды курс на развитие, инновации, привлечение в регион инвестиций, выстраивание взаимовыгодных деловых отношений, ОЭЗ ППТ «Липецк» продолжает это направление и сегодня. ОЭЗ «Липецк» уже давно входит в число лидеров среди подобных промышленных площадок в России. Этой осенью в Липецкой области пройдёт бизнес-форум «Сотрудничество Липецкой области с Турецкой Республикой», где участники форума смогут подробнее ознакомиться с возможностями, которые предоставляет резидентам ОЭЗ «Липецк». В преддверии этого события в ОЭЗ «Липецк» рассказали о некоторых новых сервисах, которые доступны потенциальным инвесторам.



ОЭЗ «Липецк»: 16 ЛЕТ УСПЕХА



ИНВЕСТИЦИОННАЯ КАРТА РЕГИОНА

Специалисты Агентства инвестиционного развития Липецкой области сформировали инвесткарту региона. Работа выполнена в рамках регионального инвестстандарта 2.0. Это система качества взаимодействия с инвесторами, которая охватывает поддержку проектов, продвижение инвестиционных возможностей, потенциала Липецкой области.

Карта включает в себя свободные земельные участки и объекты для развития бизнеса. С помощью данного ресурса можно узнать о мерах поддержки предпринимателей – региональных и федеральных. Потенциальный инвестор всего в несколько шагов может подобрать необходимую площадку или помещение и подать заявку со своими данными для обратной связи.

На инвестиционную карту нанесены земельные участки для аренды или выкупа. Здесь же указаны адрес площадки, её

размер, координаты, кадастровый номер, категория земель, наличие инженерной и транспортной инфраструктуры. Подобная информация размещена и для выбора помещений. Это может быть здание бывшей столовой или кафе, школы, склада, мастерской, лечебного учреждения.

«Мы постарались сделать карту максимально удобной и понятной. С ней могут работать не только потенциальные инвесторы, но и специалисты профильных ведомств. Липецкая область сохраняет высокие позиции в рейтинге состояния инвестиционного климата, и для нас важно, чтобы территория региона оставалась комфортной для реализации бизнес-проектов любого уровня. Инвесткарта будет постоянно дополняться новыми объектами, а информация – уточняться в соответствии с запросами и отзывами наших партнёров», – рассказал директор Агентства инвести-

онного развития Липецкой области Александр Базаев.

Инвестиционная карта региона доступна на инвестпортале Липецкой области. Ознакомиться с ней можно здесь. Консультации специалистов регионального агентства инвестиционного развития по тел.: **+7 (4742) 50-20-26**; e-mail: invest@sezlipetsk.ru.

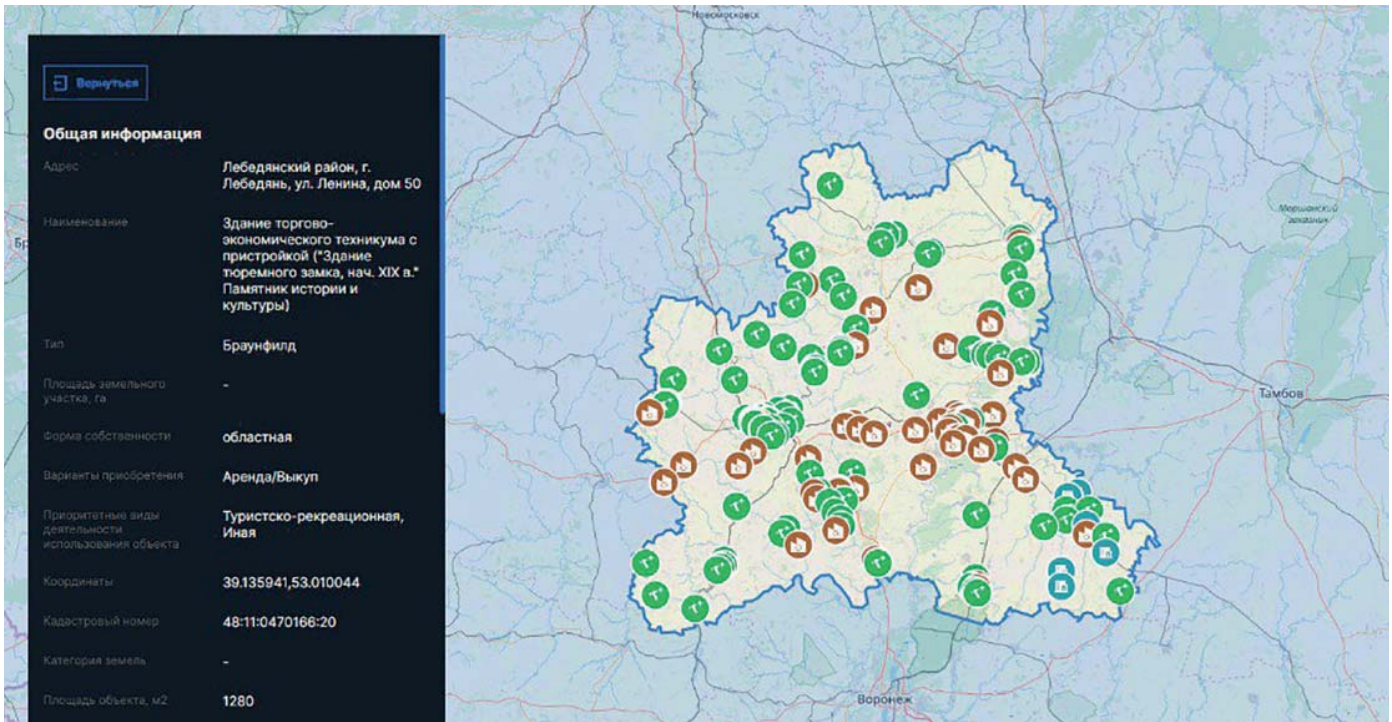
С ПОМОЩЬЮ САЙТА ОЭЗ «ЛИПЕЦК» РЕЗИДЕНТЫ МОГУТ ПОСТРОИТЬ СВОЁ БУДУЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Функционал сайта особой экономической зоны «Липецк» позволяет предварительно выбрать участок для производства и даже построить виртуальный завод. Это сделано для того, чтобы инвесторы заранее могли наметить планы и произвести необходимые расчёты.

Чтобы воспользоваться этой опцией, нужно кликнуть на кнопку «Подобрать участок» на главной странице сайта ОЭЗ (www.sezlipetsk.ru). Конфигуратор позволит сделать проект за несколько шагов.

Будущему резиденту необходимо выбрать срок реализации проекта, источник финансирования и вид деятельности, указать предварительную площадь земли под строительство предприятия, подключить коммуникации: электричество, тепло-, водоснабжение, газ, канализацию.

Также сайт предложит определить, какой участок ОЭЗ «Липецк» будет предпочтительнее для ведения бизнеса: Грязинский или Елецкий. Учитывая введённые параметры, система примерно рассчитает площадь, которая потребуется для возведения завода, и порекомендует свободные территории на выбор. Далее останется только подтвердить указанные характеристики, заполнить свои данные и отправить заявку на рассмотрение. Сразу же после этого с заявителем свяжутся специалисты ОЭЗ «Липецк» и регионального агентства развития инвестиций для дальнейшего, уже не виртуального взаимодействия.



SEZ "Lipetsk": 16 YEARS OF SUCCESS

Special economic zone of the industrial-production type Lipetsk appeared 16 years ago and was one of the first in Russia. The company has once focused on development, innovation, attracting investments to the region, building mutually beneficial business relations, and now SEZ "Lipetsk" continues to follow this way. The SEZ has long been one of the leaders among similar industrial sites in Russia. This autumn Lipetsk region will host a business forum "Cooperation of Lipetsk region with the Republic of Turkey", where forum participants will be able to learn more about the opportunities that SEZ "Lipetsk" offers residents. In anticipation of this event, the SEZ "Lipetsk" told about some new services that are available to potential investors.

AN INVESTMENT MAP HAS BEEN CREATED IN THE LIPETSK REGION

Specialists of the Investment Development Agency of Lipetsk region created an investment map of the region. The work was done within the framework of the regional investment standard 2.0. It is a system of quality interaction with investors, which includes the support of projects, the promotion of investment opportunities, and the potential of the Lipetsk region.

The map includes free land plots and objects for business development. With the help of this resource it is possible to learn about the support measures for entrepreneurs, regional and federal. A potential investor can select the necessary site or premises in just a few steps and submit an application with his data for feedback.

Land plots for rent or purchase are marked on the investment map. The address of the site, its size, coordinates, cadastral number, land category, availability of engineering and transport infrastructure are also indicated. Similar information is posted and to select the premises. It can be a building of a former canteen or cafe, school, warehouse, workshop, medical facility.

"We tried to make the map as convenient and understandable as possible. It can be used not only by potential investors, but also by specialists from relevant agencies. The Lipetsk region maintains high positions in the investment climate rating and for us it is important that the territory of the region remains comfortable for the implementation of business projects of any level. The investment map will be constantly updated with new objects, and the information will be updated in accordance with requests and feedback from our partners," said Alexander Bazaev, director of the Investment Development Agency of the Lipetsk region.

The investment map of the region is available on the investment portal of the Lipetsk region. You can read it here. Consultations of the specialists of the regional Investment Development Agency by phone: +7 (4742) 50-20-26, e-mail: invest@sezlipetsk.ru.

WITH THE HELP OF THE WEBSITE OF SEZ "LIPETSK" RESIDENTS CAN BUILD THEIR FUTURE ENTERPRISE

The functionality of the site of the special economic zone Lipetsk makes it possible to choose a site for production and even build a

virtual factory. This is done so that investors could outline plans and make the necessary calculations in advance.

To take advantage of this option, it is necessary to click on the "Choose a site" button on the main page of the SEZ website (www.sezlipetsk.ru). The configurator will allow you to make a project in a few steps.

The prospective resident must select the term of the project, the source of financing, the type of activity, indicate the preliminary area of land for the construction of the enterprise, "connect" communications – electricity, heat, water, gas, and sewage.

The site will also offer to determine which area of the SEZ "Lipetsk" is preferable for doing business – Gryazinsky or Eletsky. Taking into account the parameters entered, the system will roughly calculate the area that will be required to build a plant and recommend free territories to choose from. Next, you only need to confirm the specified characteristics, fill in your data and send an application for consideration. Immediately after that, the applicant will be contacted by specialists from the SEZ "Lipetsk" and the regional investment development agency for further, not virtual, interaction.

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» и журнал Russian Business Guide совместно с ТПП РФ провели круглый стол «Индустриальные парки. Механизмы управления и формы международного взаимодействия. Российско-турецкий промышленный диалог». С приветственным словом выступили директор Департамента проектной и инвестиционной деятельности ТПП РФ Кирилл Баранов, председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике Владимир Гамза и генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Арсен Аюпов. Модератором дискуссии выступила главный редактор Russian Business Guide, вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Мария Суворовская.



КАК ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТОРА В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ И СОЗДАТЬ ПРОМЫШЛЕННУЮ ПЛОЩАДКУ БУДУЩЕГО

О международном сотрудничестве в области промышленности и инвестиционных проектов рассказали генеральный директор Бельгийско-Люксембургской торговой палаты в России Олег Прозоров, генеральный директор «ПРОММАШ ТЕСТ» Алексей Филатчев, министр экономического развития Саратовской области Андрей Разборов и председатель Комиссии по развитию региональных финансовых институтов Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике Андрей Толстиков.

Возможности финансовых инструментов при реализации международных проектов показала директор по развитию Банка «МБА-МОСКВА» Светлана Лунькова. ОЭЗ

регионов Енисейской Сибири представил руководитель дирекции по внешним связям – руководитель представительства в Москве АНО «Корпорация развития Енисейской Сибири» Никита Александров. О возможностях индустриального парка «Теучежский» в Республике Адыгея рассказала директор по развитию парка Татьяна Капустина. Развивающуюся ОЭЗ «Стабна» в Смоленском регионе представил генеральный директор «Альфа Транс Альянс» Евгений Гитлин. Преимущества частной ОЭЗ «Доброград-1» отметил заместитель генерального директора по взаимодействию с резидентами ОЭЗ Алексей Истомин.

О трансформации отраслевых подходов в привлечении проектов в ОЭЗ рассказал

директор АО «ОЭЗ ППТ «Липецк» Александр Базаев. Тему современных решений для оптимизации управления и поддержки работы индустриальных парков осветил директор по развитию бизнеса «Генезис Блок» Фёдор Логинов. К дискуссии в онлайн-формате были подключены представители иностранного бизнеса, по линии Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» – деловое сообщество Турецкой Республики. Накануне мероприятия вышел специальный экспертный номер Russian Business Guide, посвящённый промышленному диалогу в новой экономической реальности. По традиции памятные статуэтки были отмечены лучшие промышленные площадки регионов РФ.

HOW TO ATTRACT AN INVESTOR IN THE NEW ECONOMIC REALITY AND CREATE THE INDUSTRIAL SITE OF THE FUTURE

The Association “Russian-Turkish Dialogue”, the magazine Russian Business Guide in cooperation with the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation held a round table on “Industrial parks. Management mechanisms and forms of international cooperation. Russian-Turkish industrial dialogue”. Welcoming speeches were made by Kirill Baranov, Director of the Department of Project and Investment activities of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, Vladimir Gamza, Chairman of the Russian Chamber of Commerce and Industry Council for Financial and Industrial Investment Policy, and Arsen Ayupov, General Secretary of the Russian-Turkish Dialogue Association. The moderator of the discussion was editor-in-chief of Russian Business Guide and vice-president of Russian-Turkish Dialogue Association Maria Suvorovskaya.



Oleg Prozorov, General Director of the Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Russia, Alexey Filatchev, General Director of PROMASH TEST, Andrey Razborov, Minister of Economic Development of the Saratov region, Andrey Tolstikov, Chairman of the Commission for development of regional financial institutions of the Council for financial, industrial and investment policy of the Chamber of Commerce and

Industry of the Russian Federation spoke about international cooperation in the field of industry and investment projects.

Svetlana Lunkova, Director of Development of the Bank IBA-Moscow showed the possibilities of financial instruments in the implementation of international projects. Nikita Alexandrov, Head of the External Relations Directorate – Head of the Moscow office of the Autonomous Nonprofit

Organization “Corporation of Development of Yenisei Siberia” presented the SEZ of the regions of Yenisei Siberia. Tatyana Kapustina, park development director, talked about the opportunities of the Teuchezhsky industrial park in the Republic of Adygea. Developing SEZ “Stabna” in the Smolensk region was presented by CEO of Alpha Trans Alliance Evgeny Gitlin. The advantages of the private SEZ “Dobrograd-1” noted Deputy General Director for interaction with residents of SEZ Alexey Istomin.

Alexander Bazaev, Director of JSC “SEZ “Lipetsk”, told about the transformation of industry approaches in attracting projects to the SEZ. The topic of modern solutions for optimizing the management and support of industrial parks was covered by the Director of Business Development “Genesis Block” Fedor Loginov. Representatives of foreign business, through the “Russian-Turkish Dialogue” Association, and the business community of the Republic of Turkey were involved in the discussion in the online format – the business community of the Republic of Turkey. On the eve of the event, a special expert article of the Russian Business Guide was published, devoted to the industrial dialogue in the new economic reality. Traditionally, the best industrial sites of the Russian regions were awarded with commemorative statuettes.



СОПРОВОЖДЕНИЕ ИМПОРТА-ЭКСПОРТА **РОССИЯ – ТУРЦИЯ**

КОГДА ЛОГИСТИКА – БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЛОГИСТИКА

В рамках V делового форума «Дни международного бизнеса в Рязанской области» Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» при поддержке журнала Russian Business Guide провела дискуссионную площадку под названием «Логистика. Сопровождение экспорта-импорта Рязанская область – Турция».



Со вступительным словом выступила модератор встречи, главный редактор Russian Business Guide, вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Мария Суворовская.

О логистических цепочках, механизмах продвижения товаров на турецкие рынки, нюансах взаимодействия с турецкими партнёрами и о том, как выстроить максимально эффективный диалог, рассказал генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП Арсен Аюпов.

Вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» Евгений Макаров представил финансовые инструменты для компаний-экспортёров.



Генеральный директор оптово-логистической компании «Юкка» в России, директор по развитию логистической компании в Турции Yukka trans kargo Карина Видягина поделилась опытом развития логистических связей, а Mehmet Üzümlü, директор анталийского офиса компании Solmaz Gümrük Müşavirliği A.Ş., поднял вопрос о нюансах таможенного оформления и их решениях. Атилла Бурак Тунч, директор по развитию бизнеса компании Logitrans, отметил возможности логистики в новой экономической реальности и ответил на множество вопросов представителей бизнеса.

О сопровождении импорта-экспорта в контексте «Россия – Турция: сервисы и инструменты» в своём выступлении рассказала Светлана Луныкова, директор по развитию Банка «МБА-МОСКВА». Банк разработал специальные кейсы для экспортно ориентированного бизнеса.

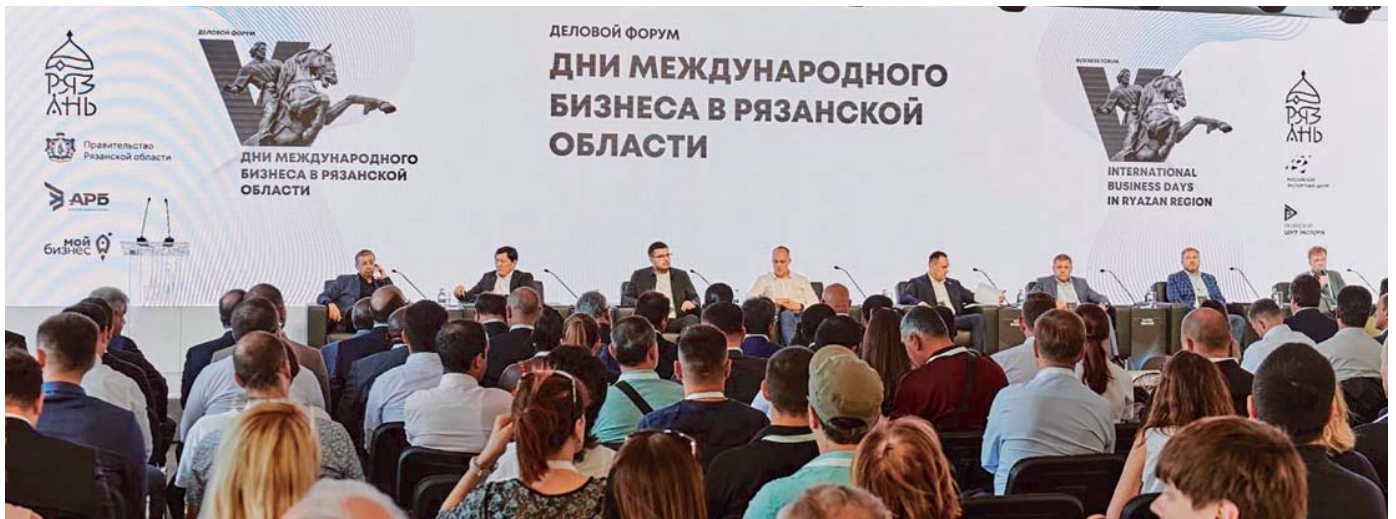
Георгий Енгальцев, операционный директор Nawinia, поделился позитивным опытом российских логистических компаний в Турции. Спикеры говорили о том, что логистические компании сегодня – больше, чем логисты, экономический момент поставил множество смежных задач, а компетенции и опции компаний должны расширяться.

Иван Комаров, производственный директор по таможне «Оптимальная логистика», поднял тему «Роль Турции как одного из основных торговых партнёров России».

Интересной для аудитории стала тема сертификации продукции при выходе на турецкий рынок. Об этом подробно рассказал Алексей Филатчев, генеральный директор «ПРОММАШ ТЕСТ».

Также в дискуссии приняли участие Тимур Сафин (ВКС) – РЭЦ в Турецкой Республике, Zihni Gonen (ВКС), партнёр турецкой юридической фирмы Gönen Law Firm, и др.

Благодарим за гостеприимство Рязанскую область и всех организаторов форума «Дни международного бизнеса в Рязанской области».



IMPORT-EXPORT SUPPORT **RUSSIA-TURKEY**

WHEN LOGISTICS IS MORE THAN LOGISTICS

Within the framework of the 5th business forum “Days of international business in the Ryazan region” the Russian-Turkish Dialogue Association, supported by the Russian Business Guide magazine, held a discussion platform, entitled “Logistics. Export-Import support the Ryazan region – Turkey”.



Introductory speech was made by the moderator of the meeting, editor-in-chief of Russian Business Guide, Vice-President of Russian-Turkish Dialogue Association Maria Suvorovskaya.

Mr. Arsen Ayupov, Secretary General of the Russian-Turkish Dialogue Association, Chairman of the Russian-Turkish Working Group at the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (RSPP),

spoke on logistic chains, mechanisms to promote goods on Turkish markets, the nuances of cooperation with Turkish partners and ways to build a dialogue with maximum efficiency.

Vice-President of the Russian-Turkish Dialogue Association Evgeny Makarov presented financial tools for exporting companies.

Karina Vidiagina, CEO of the wholesale and logistics company



Yukka in Russia, Director of Development of Yukka Trans Cargo in Turkey, shared her experience in developing logistics relations while Mehmet Üzümlü, Director of Solmaz Gümrük Müşavirliği A. Ş. Antalya office raised the issue of nuances of customs clearance and their solutions. Mr. Atilla Burak Tunç, Director for Business Development of Logitrans, highlighted the opportunities for logistics in the new economic realities, and answered numerous questions from the business community.

Svetlana Lunkova, Director for Development of IBA Moscow Bank, presented on import-export support in the context of the Russia-Turkey: Services and Instruments business session. The Bank has developed special cases for export-oriented business.

Georgiy Engalychev, Operations Director of Nawinia, shared positive experiences of Russian logistics companies in Turkey. The speakers talked about the fact that logistics companies today are more than logisticians, the economic moment has posed many associated challenges, and the competences and options of the companies should expand.

Ivan Komarov, Operations Director for Customs of Optimal Logistics, raised the topic "The role of Turkey as one of the main trading partners of Russia".

The topic of product certification upon entry to the Turkish market became of particular interest to the audience. Aleksey Filatchev, CEO of PROMMASH TEST, spoke about it in detail.

The discussion was also attended by Timur Safin (VKS) – REC in the Republic of Turkey, Zihni Gonen (VKS), partner of the Turkish law firm Gönen Law Firm, and others.

We are thankful to the Ryazan region and all organizers of the forum "International Business Days in the Ryazan region" for their hospitality.





БЕЗГРАНИЧНАЯ ЛОГИСТИКА ОТ «ЛОГИТРАНС»

Турецкая компания «Логитранс» с первого дня своего существования поставила перед собой цель стать ведущим брендом в России, Казахстане, странах СНГ и регионах Азии. Сейчас это одна из ведущих транспортных компаний с высоким рейтингом качества предоставляемых услуг и отличной репутацией на рынке. Компания заслуженно пользуется большим спросом в статусе международного перевозчика и международного экспедитора. О том, как она развивается сегодня и как строятся её взаимоотношения с российскими компаниями, нашему изданию рассказал директор по развитию бизнеса Атилла Бурак Тунч.

– Как давно компания «Логитранс» работает на российском рынке?

– Наша компания была создана в 2006 году в Турции, в городе Стамбуле. И практически сразу же, в 2007-м, в Москве открылся её российский офис. Для «Логитранс», как для международной логистической компании, Россия и страны СНГ являются ключевым рынком. Российскому рынку грузоперевозок мы уделяем самое пристальное внимание. В 2020 году около 16% всех грузов из Турции в Россию доставляла именно наша компания.

– Как сегодня можно обрисовать ситуацию, которая складывается на российском логистическом рынке?

– Не секрет, что сегодня прежние логистические маршруты трансформируются в связи с геополитической ситуацией. Например, автотранспортные сухопутные маршруты по доставке грузов из Турции в Россию проходят в основном через Грузию, КПП «Верхний Ларс», который находится на границе России и Грузии. И если в стандартных условиях автомобили могут пересекать КПП «Верхний Ларс» 24 часа в сутки, то из-за непостоянства погоды и возможных атмосферных катаклизмов режим работы контрольно-пропускного пункта периодически меняется, особенно часто с началом осени. В связи с недоступностью некоторых прежних логистических маршрутов и необходимостью искать путь объезда время доставки увеличивается, возрастает, соответственно, и её стоимость. Сегодня мы надеемся на развитие паромного сообщения. Помимо паромной линии между портами Карасу (Турция) и Кавказ (Россия) и паромной линии Самсун – порт Кавказ, мы надеемся на запуск линии Стамбул – Новороссийск. Кроме того, Турция может предложить поставщикам не только стамбульский порт, но и другие: Мерсин, Искендерун, Бандырма. Сейчас сильно возросла нагрузка на турецкую таможню, но эта проблема решается. Будут открываться дополнительные таможенные зоны.

– В чём вы видите преимущества компании «Логитранс» по сравнению с конкурентами?

– На российском рынке нет других турецких компаний с такими логистическими возможностями. У нас собственные офисы расположены в 12 странах мира, среди которых – Турция, Россия, Узбекистан, Азербайджан, Иран, Румыния, Китай и др. И, на мой взгляд, самое главное – это комплексность наших услуг. Мы можем не только выполнять перевозки практически любым видом транспорта, но и освобождаем клиента от всех хлопот, связанных с погрузкой, транспортировкой, выгрузкой, таможенным оформлением груза – это могут далеко не все транспортные компании.

Не секрет, что сегодня многие российские перевозчики не могут передвигаться по территории стран ЕС с российскими номерами. Мы можем «подставить плечо» таким компаниям: сотрудничаем с ними, оказываем поддержку, предоставляя возможность доставлять товары.

Мы выполняем все виды перевозок и оказываем полный комплекс сопутствующих услуг: по страхованию, складированию, таможенному оформлению и т. д. Например, «Логитранс» предоставляет услуги русскоговорящего таможенного брокера как в Турции, так и в России, осуществляет комплексное таможенное оформление, представляя интересы клиента в таможенных органах России.

Кроме того, мы – компания очень динамичная, огромное число вопросов можем решать с максимальной оперативностью. У нас многонациональная команда. Многие наши коллеги разговаривают по-турецки, по-русски и по-английски.

– Если говорить о разнице менталитетов, то сложно ли взаимодействовать с российскими бизнесменами?

РОССИЯ ПРОЧНО ИНТЕГРИРОВАНА В МИРОВЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕПОЧКИ, НО, В СВЯЗИ С УХОДОМ ЦЕЛОГО РЯДА КОМПАНИЙ С РОССИЙСКОГО РЫНКА, СУЩЕСТВЕННУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ ПРЕТЕРПЕВАЮТ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СХЕМЫ. И СЕЙЧАС СОЗДАЮТСЯ НОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ КАК РОССИЙСКИХ, ТАК И ТУРЕЦКИХ ЛОКАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ.

– Я в России уже 20 лет, хорошо знаю страну и её особенности. В целом я полагаю, что мы не настолько далеко друг от друга ментально, но, безусловно, необходимо учитывать различия, в каждом регионе есть своя специфика. Например, даже если турецкая компания имеет успешный опыт ведения бизнеса со странами Евросоюза или США, то это не гарантирует успешность на российском рынке. Я бы советовал всем компаниям, которые начинают сотрудничество с Россией, обращаться за помощью к опытным консультантам, это поможет избежать множества ошибок. Когда 20 лет назад я начинал работать в России, обращаться за помощью было практически не к кому. Безусловно, я совершал какие-то ошибки, но взамен приобрёл ценный опыт, который мне очень пригодился.

– Изменился ли рынок логистики в России за эти 20 лет?

– Изменился – и значительно. Двадцать лет назад глобальные игроки, логистиче-

ские гиганты только начинали свой бизнес в России, начинался путь глобализации. Сегодня ситуация вновь меняется: Россия прочно интегрирована в мировые логистические цепочки, но, в связи с уходом целого ряда компаний с российского рынка, существенную трансформацию претерпевают логистические схемы. И сейчас создаются новые условия для динамичного развития как российских, так и турецких локальных логистических компаний.

– Какие инновационные разработки в области цифровых технологий используются сегодня в компании?

– Безусловно, как и любая компания, которая хочет занимать лидирующие позиции, мы движемся в сторону цифровизации бизнеса, постоянно улучшая свой софт. Весь наш транспорт оборудован системой GPS. Собственные специальные программы проводят постоянный мониторинг, определяют местонахождение транспорта и пересылают эти данные как нашим операторам, так и нашим клиентам. Таким образом, клиенты всегда в курсе движения своих грузов и могут оперативно реагировать на любую ситуацию.

– Каковы, на ваш взгляд, перспективы дальнейшего сотрудничества между Турцией и Россией?

– Турция сегодня – один из важнейших торговых партнёров для России. Можно сказать, что сейчас образуется новый экономический пакт, сотрудничество выходит на новый уровень. Конечно, невозможно отрицать, что, в связи с геополитической ситуацией, есть некоторые сложности, но я убеждён: совместными усилиями мы найдём оптимальные варианты для решения всех вопросов.

– Поделитесь, пожалуйста, планами по развитию компании в 2022 году.

– Мы постоянно расширяем свои возможности за счёт локализации. Будет расширяться сеть складов, так как Россия действительно большая, для сокращения транспортных издержек это необходимо. Кроме того, помимо непосредственно перевозок и коммерческого долгосрочного хранения, мы предлагаем нашим клиентам и такие услуги, как складская логистика. У нас есть свои складские компьютерные программы, собственная WMS. Эти программы очень гибкие, они могут легко интегрироваться с 1С, ICMP или другими компьютерными программами, которые используют наши клиенты. И это означает, что наши клиенты всегда могут видеть свои стоки онлайн, направлять заявки, а мы в любой момент времени знаем, какой товар и в каком количестве необходимо подготовить. Кроме того, мы расширяем сеть собственных офисов, тщательно подбираем их, чтобы это было максимально удобно нам и нашим клиентам.



Turkish company Logitrans from the first day of its existence has set a goal to become a leading brand in Russia, Kazakhstan, CIS countries and Asian regions. Today it is one of the leading transportation companies with a high service quality rating and an excellent reputation in the market. The company is deservedly in high demand as an international carrier and an international forwarder. Atilla Burak Tunç, Director of Business Development, told our publication about how the company is developing today and how its relations with Russian companies are being built.

UNLIMITED LOGISTICS FROM LOGITRANS

– How long has the company Logitrans been working on the Russian market?

– Our company was established in 2006 in Turkey, in Istanbul. And almost immediately, in 2007, it opened its Russian office in Moscow. For Logitrans, as an international logistics company, Russia and the CIS countries are the key market. We pay particular attention to the Russian freight shipment market, and in 2020, approximately 16% of all cargo from Turkey to Russia were delivered by our company.

– How would you describe the situation on the Russian logistics market today?

– It is no secret that today the former logistics routes are transformed due to the geopolitical situation. For example, today the road overland routes for the delivery of goods from Turkey to Russia go mainly through Georgia. The

Upper Lars checkpoint, which is located on the border between Russia and Georgia. And if in standard conditions, cars can cross the Upper Lars checkpoint 24 hours a day, because of the changeable weather and possible atmospheric disasters the checkpoint's operating regime changes from time to time, especially in the beginning of autumn. Due to the inaccessibility of some former logistics routes and the need to find a detour route, delivery time increases, and its cost increases accordingly. Today we hope to develop the ferry service. In addition to the ferry line between the ports "Karasu" (Turkey) and "Kavkaz" (Russia), and the ferry line Samsun – port "Kavkaz", we hope to launch the line "Istanbul – Novorossiysk". Besides, Turkey can offer its suppliers not only the Istanbul port, but also others – Mersin, Iskenderun, Bandirma. Today the load on the

Turkish customs has greatly increased, but the problem is solvable. Additional customs zones will be opened.

– How do you see Logitrans' advantages over its competitors?

– There are no other Turkish companies on the Russian market with such logistics capabilities. We have our own offices in 12 countries, including Turkey, Russia, Uzbekistan, Azerbaijan, Iran, Romania, China and others. And in my opinion, the most important thing is the comprehensiveness of our services. We can perform transportation by virtually any type of transport, and our company also relieves the customer of all hassle associated with loading, transporting, unloading, and customs clearance of cargo, which not all transport companies can do.

It is no secret that today many Russian carriers can not move through the EU with Russian numbers, we can “help” such companies. We cooperate with them, provide support, and give them the opportunity to deliver their goods.

We perform all types of carriage, and provide a full range of related services. Insurance, warehousing, customs clearance, etc. For example, Logitrans provides services of a Russian-speaking customs broker, both in Turkey and in Russia, we carry out complex customs clearance, representing the interests of the client in the customs authorities of Russia.

Besides we are a very dynamic company which can solve a huge number of issues with maximum speed. We have a multinational team. Many of our colleagues speak Turkish, Russian and English.

– Speaking of the difference in mentality, is it difficult to interact with Russian businessmen?

– I have been in Russia for 20 years, I know the country and its specifics well. In general, I don't think we are that far apart mentally, but of course you have to take into account the differences, each region has its own specifics. For example, even if a Turkish company has a successful experience of doing business with the EU or the United States, it does not guarantee success in the Russian market. I would advise all companies that are starting to do business with Russia to seek the assistance of experienced consultants who can help them to avoid many mistakes. When I started to work in Russia twenty years

**RUSSIA IS FIRMLY
INTEGRATED INTO
GLOBAL LOGISTICS
CHAINS, BUT DUE TO
THE EXIT OF A NUMBER
OF COMPANIES FROM
THE RUSSIAN MARKET,
LOGISTICS SCHEMES ARE
UNDERGOING SIGNIFICANT
TRANSFORMATION. AND
TODAY, NEW CONDITIONS
ARE CREATED FOR THE
DYNAMIC DEVELOPMENT
OF BOTH RUSSIAN AND
TURKISH LOCAL LOGISTICS
COMPANIES.**

ago, there was practically nobody to turn to for help, of course I made some mistakes, but instead I gained valuable experience which has come in very handy.

– Has the logistics market in Russia changed over these twenty years?

– It has changed and considerably. Twenty years ago the global players, logistics giants were only starting their business in Russia, the path of globalization was beginning. Today, the situation is changing again. Russia is firmly integrated into global logistics chains, but due to the exit of a number of companies from the Russian market, logistics schemes are undergoing significant transformation. And today, new conditions are created for the dynamic development of both Russian and Turkish local logistics companies.

– What innovations in digital technology are being used in the company today?

– Of course, like any company that wants to take a leading position, we are moving towards digitalization of the business, constantly improving our software. All our vehicles are equipped with GPS. Proprietary special programs constantly monitor and determine the location of vehicles and send this data to both our operators and our clients. Thus the clients are always aware of the movement of their goods and can promptly react to any situation.

– In your opinion, what are the prospects for further cooperation between Turkey and Russia?

– Turkey today is one of the most important trading partners for Russia. We can say that a new economic pact is being formed and cooperation is reaching a new level. Undoubtedly, there are some difficulties, due to the geopolitical situation, but I am confident that through joint efforts we will find the best solutions to all problems.

– Could you please share your plans for the company's development in 2022?

– We are constantly expanding our capabilities through localization. We will be expanding our network of warehouses, because Russia is really big and in order to reduce transportation costs it is necessary. In addition to transportation and commercial long-term storage, we also offer our customers such services as warehouse logistics. We have our own warehouse computer programs, our own WMS. These programs are very flexible, they can easily integrate with 1C, ICMP, or other computer programs that our clients use. And this means that our customers can always see their stocks online, send orders, and we know at any time what goods and in what quantity they need to be prepared. In addition, we are expanding the network of our own offices, carefully selecting them to make it as convenient as possible for us and our clients.



Алексей ФИЛАТЧЕВ: «ИСПЫТАНИЯ ГАРАНТИРУЮТ БЕЗОПАСНОСТЬ»

Каждое промышленное изделие, прежде чем попасть в наши дома, должно пройти проверку на безопасность. Испытания проходят бытовая техника, одежда, еда, игрушки, лекарства – практически всё, что нас окружает. Ежедневно изделия из самых разных отраслей промышленности подвергаются химическим, гигиеническим, токсическим, механическим и многим другим исследованиям. Импортные изделия, которые поступают на российский рынок, также проходят процедуру оценки продукции для получения сертификата соответствия.

Сегодня растёт торговый оборот между Россией и Турцией, а значит, работы у сертификационных центров прибавляется. Испытательный центр «ПромМаш Тест» (входит в ГК «Серкон») – крупнейший испытательный центр Таможенного союза, не имеющий аналогов на территории стран СНГ. АЛЕКСЕЙ ФИЛАТЧЕВ, генеральный директор «ПромМаш Тест», рассказал нашему изданию о комплексном экспертном сопровождении бизнеса при производстве и поставке продукции, строительстве и эксплуатации производств и предприятий.



– На отечественном рынке сертификации объём услуг, который предоставляет компания «ПромМаш Тест», охватывает большую часть потребностей рынка. Расскажите, пожалуйста, что представляет собой компания сегодня.

– Мы действительно являемся крупнейшим испытательным центром на территории СНГ. Центр занимает площадь более 25 000 м², в наших лабораториях функционирует свыше 4000 единиц испытательного и измерительного оборудования, из которого многое является уникальным в нашей стране, и позволяет производителю проводить испытания по самым современным методикам. Например, в 2020 году центром было испытано 23 000 образцов, в наших лабораториях применяется более 10 000 методик испытаний.

ИЦ «ПромМаш Тест» включает в себя лаборатории, проводящие исследовательские и сертификационные испытания оборудования, используемого в энергетике, нефтяной и газовой промышленности, объектов машиностроения, автомобильных запасных частей, товаров народного

потребления, средств индивидуальной защиты, спортивных объектов и др.

Мы отчётливо видим, что в отрасли созрел запрос на универсальность и полный спектр услуг в сфере сертификации, и мы можем предоставить это компаниям.

– Вы работаете не только с российскими компаниями, но и с иностранными производителями. В частности, с турецким бизнесом. Как сегодня выстраивается сотрудничество с турецкими компаниями?

– Любая компания, которая приходит на российский рынок, любая фирма, которая занимается производством продукции, должна для выхода на российский рынок пройти процедуру сертификации. На сегодняшний день подавляющее большинство из всех разрешительных документов при импорте составляют документы о соответствии. Это вопросы безопасности, и они касаются каждого из нас. Для получения сертификата соответствия необходимо провести испытания. Эксперты должны изучить производство, техническую документацию,

результаты испытаний и выдать сертификат соответствия. Наша компания занимает лидирующие позиции на рынке сертификации в России, у нас максимально развиты региональная сеть лабораторий и сеть филиалов в других государствах. Через иностранные филиалы, в частности в Турции, идёт большой поток заказчиков, которые уже на входе хотят получить качественную сертификацию, качественные испытания. И конечно, очень многие компании, в том числе и турецкие, обращаются к нам по этому направлению.

Мы уже давно и тесно сотрудничаем с турецкими игроками – если начать перечислять компании, которым мы оказываем услуги, то это будет очень длинный список компаний из самых разных отраслей. Например, на недавней конференции с турецкими компаниями по вопросам сертификации и создания наилучших условий для работы в России я в своём выступлении освещал темы сертификации кабельных компаний, производителей автомобильных запчастей, переработчиков, компаний в сфере электроники, сельхозтехники, лёгкой и пищевой промышленности.

Сейчас турецкие игроки активно включились в процесс замещения зон, которые освободились после ухода европейских компаний. И конечно, российские производители, которые наблюдают уход европейских игроков, тоже, со своей стороны, ищут новых партнёров. В этой ситуации наиболее перспективными являются близлежащие рынки, где российские компании могут разместить заказы и оперативно организовать импорт продукции. Турция – одна из наиболее привлекательных стран в этом направлении. И мы всегда готовы к бизнес-диалогу с турецкими партнёрами, готовы делиться с ними знаниями и опытом в области сертификации.

– Какие товары, которые приходят в Россию из-за границы, подлежат обязательной сертификации?

– Огромное количество. Около 80% всех товаров, которые поставляются в Россию, подлежат обязательной сертификации. Существует большое разнообразие видов сертификации, но в её основе всегда главный вопрос – насколько безопасна та или иная продукция. Это можно установить только в лаборатории на основании протокола испытаний; соответственно, 80% продукции подлежит реальным испытаниям для дальнейшей сертификации. Мы аккредитованы на проведение работ в рамках большинства технических регламентов Таможенного союза. Это и работы по оценке соответствия средств индивидуальной защиты, разных видов оборудования, пищевой продукции, товаров лёгкой промышленности, масел,

мебели, автотранспортных средств и тракторов, электромагнитной совместимости технических устройств, лифтов и др. У нас очень большой штат экспертов, специалистов по сертификации, делопроизводителей.

В последние годы требования к органам по сертификации, к испытательным лабораториям ужесточаются, стабильно и эффективно работать могут только те компании, которые развиваются, вкладывают значительные ресурсы в оснащение собственных лабораторий. Я бы советовал всем компаниям не обращаться за услугами к компаниям-однодневкам, которые штампуют лжесертификаты, и не подвергать себя риску оказаться в ситуации, когда полученный сертификат будет отозван.

– Как турецкие компании, которые хотят поставлять свою продукцию в Россию, могут подготовиться к процедуре сертификации?

– Им достаточно просто обратиться к нам. Всё остальное – наша работа. Несмотря на то, что сегодня государственные органы в России взяли курс на упрощение процедуры сертификации, например, акт-анализ производства можно проходить дистанционно, образцы для ввоза разрешено отбирать из торговых сетей и т. п., лучше сразу обращаться к профессионалам. Когда компания, желающая поставлять свою продукцию, обращается к нам, то получает чёткую и подробную «дорожную карту» по всему процессу. В Стамбуле у нас есть свой офис, и все услуги в нём будут оказаны под ключ.

– Как долго длится процедура сертификации?

– В среднем два месяца. Процесс этот многоэтапный: после обращения компании мы анализируем, под какой регламент и требования подпадает её продукция, выставляем требования по необходимым документам, затем идут процесс подготовки документов, отправка документов и образцов для испытаний, сами испытания, акт-анализ производства, и только потом готовятся итоговые документы. Если от первого обращения до получения готового пакета документов прошло два месяца – это хороший результат.

– Как компания планирует развиваться в 2022 году?

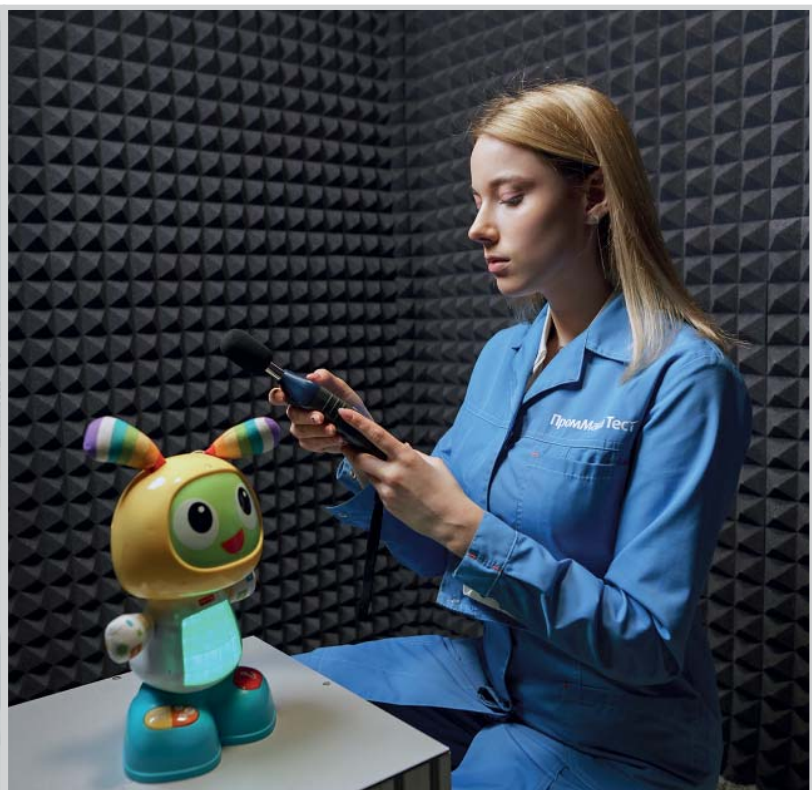
– Сегодня мы активно открываем новые международные филиалы и продолжим работу в этом направлении. Так, в этом году у нас появились филиалы в Индии, в Южной Корее, был открыт второй филиал в Китае, в связи с перестройкой логистических маршрутов открываются наши офисы в Узбекистане и Киргизии.

Кроме того, на российском рынке мы работаем не только в области сертификации, но и по таким направлениям, как охрана труда, метрология, промышленная безопасность и др. В этих областях мы тоже активно развиваемся, так как вопросы сертификации – это вопросы поставок, а наша задача – комплексное сопровождение бизнеса по всем сферам деятельности на всём жизненном цикле предприятия.



Alexey FILATCHEV:

"TESTS GUARANTEE SAFETY"



Every industrial product has to be tested for safety before it enters our homes. Household appliances, clothing, food, toys, medicines, almost everything that surrounds us is tested. Every day, products from a wide variety of industries are subjected to chemical, hygienic, toxic, mechanical and many other tests. Imported products that enter the Russian market also undergo product assessment procedures for obtaining a certificate of conformity. Today the trade turnover between Russia and Turkey is increasing, which means more work for certification centers. Test Center "PromMash Test" (a part of Serkons Group) – the largest testing center of the Customs Union, which has no analogues on the territory of the CIS countries. ALEXEY FILATCHEV, General Director of "PromMash Test", told our publication about comprehensive expert support of business in production and supply of products, construction and operation of production facilities and enterprises.

– ***In the domestic certification market, the scope of services provided by “PromMash Test” company covers most of the market needs. Please tell us about the company.***

– We are really the largest testing center on CIS territory. The center occupies an area of more than 25 000 sq. m, in our laboratories there is more than 4000 units of testing and measuring equipment, many of which are unique in our country, and allow manufacturers to test using the most modern methods. For example, in 2020 the center tested 23,000 samples and our laboratories use more than 10,000 test methods.

“PromMash Test” includes laboratories that conduct research and certification tests of equipment used in the energy, oil and gas industries, mechanical engineering facilities, automotive spare parts, consumer goods, personal protective equipment, sports facilities, etc.

We clearly see that a demand for universality and full range of services in certification has matured in the industry, and we can provide it to companies.

– ***You work not only with Russian companies, but also with foreign producers. In particular, with Turkish business. How does cooperation with Turkish companies work today?***

– Any company that enters the Russian market, any firm that produces products, must go through the certification procedure in order to enter the Russian market. Today, the vast majority of all permits for imports are compliance documents. These are safety issues, and they concern all of us. In order to obtain a certificate of conformity, it is necessary to carry out tests. Experts must examine the production, technical documentation, test results and issue a certificate of conformity. Our company is the leader in the Russian certification market, we have a developed regional network of laboratories and network of branches in other countries. A great flow of customers comes through our foreign branches, particularly in Turkey, who want to get high quality certification and high quality tests right at the start. And, of course, many companies, including Turkish companies, turn to us in this area.

We have been closely cooperating with Turkish players for a long time and if you start listing the companies for which we provide services, it would be a very long list of companies from various sectors. For example, at a recent conference with Turkish companies on certification and creating the best conditions for work in Russia, in my speech I covered topics of certification of cable companies, producers of automotive spare parts, processors, companies in electronics, agricultural machinery, light and food industries.

Now Turkish companies are actively involved in the process of replacing the areas

that became vacant after the departure of European companies. And, of course, Russian manufacturers who observe the departure of European players are also looking for new partners. In this situation, the most promising are the nearby markets where Russian companies can place orders and quickly organize the import of products. Turkey is one of the most attractive countries in this area. And we are always ready for business dialogue with Turkish partners, ready to share our knowledge and experience in the field of certification.

– ***What goods that come into Russia from abroad are subject to obligatory certification?***

– A huge number. About 80% of all goods supplied to Russia are subject to obligatory certification. There is a wide variety of types of certification, but at its core the main question is always how safe a particular product is. It can be established only in a laboratory on the basis of a test report, so 80% of products are subjected to actual testing for further certification. We are accredited to work within the majority of Technical Regulations of the Customs Union. It includes works on conformity assessment of: personal protective equipment, different types of equipment, food



products, light industry goods, oils, furniture, motor vehicles and tractors, electromagnetic compatibility of technical devices, elevators, etc. We have a very big staff of experts, certification specialists, clerks.

In recent years the requirements to certification companies, testing laboratories are getting tougher and only those companies which develop, invest significant resources in equipping their own laboratories can work stably and effectively. I would advise all companies not to apply for services to one-day companies, which stamp pseudo certificates, and not to run the risk of being in a situation when the certificate will be revoked.

– ***How can Turkish companies which want to supply their products to Russia prepare for the certification procedure?***

– All they need to do is contact us. The rest is our job. Despite the fact that today the state authorities in Russia have taken a course to simplify the certification procedure, for example, the act of analysis of production can be done remotely, samples for import may be taken from retail chains, etc., it is better to go straight to the professionals. When a company wishing to supply its products turns to us, it receives a clear and detailed roadmap of the entire process. We have our own office in Istanbul and all services will be provided on a turnkey basis.

– ***How long does the certification procedure take?***

– On average, two months. This is a multi-stage process: after a company applies, we analyze which regulations and requirements its products fall under, set requirements for the necessary documents, then the process of preparing documents, sending documents and samples for testing, tests themselves, the act of analysis of production, and only then are the final documents prepared. If two months pass from the initial application to receipt of a ready package of documents – this is a good result.

– ***How does the company plan to develop in 2022?***

– Today we are actively opening new international branches and will continue to work in this direction. So, this year we have got new branches in India, in South Korea, a second branch was opened in China, and in connection with the restructuring of the logistics routes our offices are opening in Uzbekistan and Kyrgyzstan.

Besides in the Russian market we work not only in the field of certification, but also in such directions as: labor protection, metrology, industrial safety etc. In these areas we also actively develop, because certification issues are matters of supply, and our task is to provide comprehensive business support in all areas of activity throughout the life cycle of the enterprise.

Енисейская Сибирь – это целый «континент», где великая река неудержимо стремится к океану. Она берёт своё начало практически у южной границы России – в горных хребтах Тувы, протекает через хакасские степи, проходит через таёжные просторы эвенкийских долин и заполярные тундровые ландшафты Таймырского полуострова, впадая в Северный Ледовитый океан. Красноярский край, Республика Хакасия, Республика Тыва – места уникальных явлений, сотворённые природой для самых смелых и сильных духом.

В любое время года манящая красота просторов Енисейской Сибири покоряет сердца туристов, но осенние пейзажи точно не оставят равнодушными даже самых искушённых путешественников.

Привлекательность регионов для туризма повышает инвестиционную привлекательность региона и обеспечивает выгодные условия для инвесторов, в том числе и зарубежных; здесь реализуется широкий круг перспективных проектов. Например, турецкие девелоперы уже неоднократно демонстрировали свой интерес к участию в строительстве туристических объектов. Итак, какие же места в Енисейской Сибири обязательны к посещению осенью?

ТОП-10 МЕСТ ЕНИСЕЙСКОЙ СИБИРИ, где нужно побывать этой осенью



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПАРК «КРАСНОЯРСКИЕ СТОЛБЫ». Всего 20 минут от центра города – и вы попадаете в невероятно красивое место. Только представьте: панорамы сибирской тайги, одетой в золотой наряд, и россыпь причудливых скал вокруг. Снимки, сделанные здесь, наверняка станут одними из ваших любимых и будут напоминать вам о моментах, проведённых в этом уникальном национальном парке.

ТОРГАШИНСКИЙ ХРЕБЕТ – ещё одно место, которое непременно стоит увидеть в Красноярске. Оказаться на вершине хребта и посмотреть на Красноярск с высоты стало гораздо проще: здесь проходит самая длинная в России лестница. Она поможет вам добраться до популярных туристических троп, скал и пещер. Чтобы попасть на вершину хребта, нужно прошагать по 1683 ступеням. С наступлением темноты лестница напоминает лежащего дракона – такой эффект создаётся за счёт ночной подсветки.

ЕРГАКИ. Наслаждение всеми оттенками осени и «поседевшими» очертаниями гор подарит своим гостям природный парк Ергаки, расположенный на юге Красноярского края. А ещё осенью здесь можно отправиться в поход по свежее выпавшему снегу на снегоступах к основным горным вершинам – отличный вариант, чтобы отвлечься от повседневных забот.

Енисейская Сибирь – это не только дикая необузданная природа, это регион с богатейшей историей, которая уходит в глубь веков. Всего в нескольких часах езды от Красноярска, в Хакасии, расположены самые загадочные места Енисейской Сибири. Степной и в то же время холмистый ландшафт осенью приобретает умиротворяющий вид и позволяет сосредоточиться на уникальной культуре этих мест.

Вы знали, что в Хакасии есть свой, сибирский Стоунхендж? Именно так называют **БОЛЬШОЙ САЛЫКСКИЙ КУРГАН**, сооружённый ещё в VII веке до нашей эры.

Салбыкский курган – комплекс из 23 каменных плит высотой до шести метров и весом до 70 тонн. Камни кургана расставлены в форме квадрата, внутри него под землёй археологи нашли древнюю могилу вождя племени, которое проживало здесь во времена тагарской эпохи. Сейчас здесь создали музей под открытым небом. Можно приехать и побродить между мегалитами – огромными камнями, рассмотреть древние рисунки на плитах и узнать историю тагарской культуры.

СУНДУКИ – горная гряда в долине реки Белый Июс и природно-исторический памятник Хакасии. Гряда растянулась на 4,5 километра с севера на юг и состоит из пяти основных острогов, но название своё она получила от самой северной горы, на вершине которой находится скала в виде куба, очертаниями похожая на сундук. Каждый «сундук» имеет свой порядковый номер и особенности. Например, на первом есть «кресло шамана», а во втором туристы

и местные жители построили несколько десятков небольших каменных пирамид. Обязательно приходите сюда за фантастическими видами на соседние хребты и древние оросительные каналы в долине реки.

Готовы перенестись в одно из самых насыщенных легендами мест в Хакасии? Тогда отправляйтесь в **МУЗЕЙ-ЗАПОВЕДНИК «КАЗАНОВКА»**! Здесь расположены поселения, горные святилища, наскальные рисунки, оросительные системы, медные и железные рудники, курганы. Всего на территории музея-заповедника выявлено более двух тысяч памятников археологии. Самые ранние из них относятся к эпохе неолита, их возраст превышает шесть тысяч лет.

Если вы путешествуете по Хакасии осенью, то можете стать свидетелем очень интересного явления: в это время года на местных озёрах собираются от полутора до четырёх тысяч птиц. Пернатые выбрали для себя несколько водоёмов, на которых традиционно отдыхают после длинного пути, они восстанавливают силы и улетают дальше. У озера **ИТКУЛЬ** для тех, кто готов наблюдать за птицами часами, даже построили специальные площадки. Кстати, озеро Иткуль – это самый крупный пресный водоём в Хакасии. Главная его особенность заключается в уникальной чистоте воды, которой он может поспорить с самим Байкалом. И хоть осенью искупаться в озере не получится, но любоваться прозрачной водой и окружающими пейзажами можно сколько угодно.

Безусловно, самый колоритный и самобытный регион Енисейской Сибири – это Тува. Здесь точно есть что посмотреть и чему удивиться. Те, кто уже побывал в Туве, говорят, что осень – самое подходящее время для путешествия в эти края: летний зной сменяется более комфортными температурами, а лес окрашивается в осенние



цвета – от песочных до ярко-оранжевых и красно-коричневых.

Золотые оттенки в Туве вы увидите не только в лесу. В **НАЦИОНАЛЬНОМ МУЗЕЕ РЕСПУБЛИКИ**, который находится в столице региона Кызыле, хранится знаменитое древнее «золото скифов». Золотые украшения, выполненные более 10 веков назад, удивляют искусностью узора и тщательностью обработки. Открытие «золота скифов» изменило представление о древней цивилизации раз и навсегда: до сих пор остаётся неясным, как древние люди, не имея технологий, смогли провести такую кропотливую работу.

Следующая точка на карте этих уникальных мест – **ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ ЦЕНТР**

АЗИИ. Он находится в Кызыле, в нескольких сотнях метров от места, где сливаются Большой Енисей (Бий-Хем) и Малый Енисей (Улуг-Хем). Осенью 2014 года здесь установили скульптурный комплекс «Центр Азии», автор которого, Даши Намдаков, известен во всём мире. Одна из частей скульптурного оформления – знаменитая монументальная композиция «Царская охота», отсылающая к древней истории края, его культуре и традициям.

Визитная карточка Тувы – **ЭТНОКУЛЬТУРНЫЙ КОМПЛЕКС «АЛДЫН-БУЛАК»**, который уже успел завоевать любовь туристов с разных концов земли. «Алдын-Булак» расположен в 45 километрах от Кызыла – в живописном месте Балыктыг-Хараар на берегу Енисея. Именно здесь можно полностью погрузиться в самобытную культуру тувинцев и ощутить себя настоящим кочевником. В основе планировки комплекса лежит модель Вселенной, а солнце и планеты представлены в виде юрт. Внутри они оформлены с учётом традиционного быта тувинцев и украшены скифской атрибутикой. Кроме погружения в быт тувинцев, в комплексе «Алдын-Булак» можно насладиться замораживающими панорамными видами Енисея и бескрайних осенних степей со смотровых площадок. Туристы, побывавшие в этих местах, отмечают, что только здесь по-настоящему понимаешь, как «звучит» тишина.

В какую бы точку Енисейской Сибири вы ни решили отправиться этой осенью, знайте, что незабываемые впечатления вам гарантированы! Территория трёх регионов, расположенных по берегам могучего Енисея, богата и многогранна. Откройте для себя этот удивительный мир!



Yenisei Siberia is a whole “continent”, where the great river rushes unstoppably toward the ocean. It starts practically at the southern border of Russia – in the mountain ranges of Tuva, flows through the Khakass steppes, passes through the taiga expanses of the Evenki valleys and the polar tundra landscapes of the Taimyr Peninsula, flowing into the Arctic Ocean. The Krasnoyarsk region, the Republic of Khakassia, and the Tyva Republic are places of unique phenomena, created by nature for the most courageous and strong-minded people.

At any time of the year, the alluring beauty of vast expanses of Yenisei Siberia captures the hearts of tourists, but the fall landscapes are sure to impress even the most seasoned travelers.

The attractiveness of regions for tourism increases the investment appeal of the region and provides favorable conditions for investors, including foreign ones, a wide range of promising projects are implemented here. For example, Turkish developers have repeatedly demonstrated their interest in participating in the construction of tourist facilities. So, what places in Yenisei Siberia are obligatory to visit in the fall?

KRASNOYARSK PILLARS NATIONAL PARK. Just 20 minutes from the city center – and you find yourself in an incredibly beautiful place. Just imagine: panoramas of Siberian taiga, covered with golden attire, and a scattering of bizarre rocks around. The pictures taken here will certainly become one of your favorites and will remind you about the moments spent in this unique national park.

TORGASHIN RIDGE is another place, which is definitely worth seeing in Krasnoyarsk. To find yourself at the top of the ridge and look at Krasnoyarsk from the height is much easier – here is the longest staircase in Russia. It will help you get to popular hiking trails, rocks and caves. To get to the top of the ridge, you have to walk through 1683 steps. When darkness falls, the stairs resemble a lying dragon – this effect is created by the night illumination.



TOP 10 PLACES IN YENISEI SIBERIA to visit this fall

ERGAKI. Enjoying all the hues of fall and “graying” outlines of the mountains will give its guests the natural park Ergaki, located in the south of the Krasnoyarsk region. And in the fall here you can go hiking on freshly fallen snow on snowshoes to the main mountain peaks – a great option to distract from everyday worries.

Yenisei Siberia is not only wild unbridled nature, it is a region with a rich history that goes back centuries. Just a few hours drive from Krasnoyarsk, in Khakassia, are the most mysterious places of Yenisei Siberia. The steppe and at the same time hilly landscape in the fall takes on a calming appearance and allows you to focus on the unique culture of these places.

Did you know that Khakassia has its own Siberian Stonehenge? That’s what they call the **GREAT SALBYK BARROW**, built back in the VII century before Christ. The Salbyk

barrow is a complex of 23 stone slabs up to six meters high and weighing up to 70 tons. The stones of the mound are arranged in a square shape and within it under the ground, archaeologists found the ancient tomb of the leader of the tribe who lived here during the Tagar era. Now there is an open-air museum. You can come and wander between the megaliths – huge stones, consider the ancient drawings on the slabs and learn the history of Tagar culture.

SUNDUKI is a mountain range in the valley of the Bely Iyus River and a natural and historical monument of Khakassia. The ridge stretches for 4.5 kilometers from north to south and consists of five major spurs, but it got its name from the northernmost mountain, on top of which is a cube-shaped rock, the outlines similar to the chest. Each “chest” has its own serial number and features. For example, on the first one there

is a “shaman’s chair”, and on the second one tourists and locals have built several dozen small stone pyramids. Be sure to come here for fantastic views of the neighboring ridges and ancient irrigation canals in the river valley.

Ready to be transported to one of the most legendary places in Khakassia? Then go to the **MUSEUM-RESERVE “KAZANOVKA”**! There are settlements, mountain sanctuaries, petroglyphs, irrigation systems, copper and iron mines, burial mounds. In total, on the territory of museum-reserve revealed more than two thousand monuments of archeology. The earliest of them belong to the Neolithic Age, their age exceeds 6 thousand years.

If you travel to Khakassia in the fall, you can become a witness to a very interesting phenomenon: at this time of year on the local lakes gather from fifteen hundred to four thousand birds. The birds have chosen several reservoirs for themselves, where they traditionally rest after a long journey, regain strength and fly away. Special platforms have even been built near Itkul Lake for those who are ready to watch birds for hours. By the

way, **LAKE ITKUL** is the largest freshwater reservoir in Khakassia. Its main feature is the unique purity of water, which can compete with the Baikal itself. And although in fall you won’t be able to swim in the lake, but you can admire the clear water and the surrounding scenery as much as you like.

Tuva is undoubtedly the most picturesque and original region of Yenisei Siberia. There is definitely something to see and be amazed at. Those who have already been to Tuva say that fall is the best time to travel to these areas: the summer heat is replaced by more comfortable temperatures, and the forest is painted in fall colors, from sand to bright orange and red-brown.

You will see golden hues in Tuva, not only in the forest. The **NATIONAL MUSEUM OF THE**



REPUBLIC, which is located in the regional capital, Kyzyl, contains the famous ancient “gold of the Scythians”. The gold jewelry, made more than 10 centuries ago, amazes with the artfulness of the pattern and the thoroughness of the workmanship. The discovery of the “Scythian gold” has changed the concept of an ancient civilization once and for all: it still remains unclear how ancient people, lacking technology, were able to carry out such meticulous work.

The next point on the map of these unique places is the **GEOGRAPHICAL CENTER OF ASIA**. It is located in Kyzyl, a few hundred meters from the place where the Big Yenisei (Biy-Khem) and the Little Yenisei (Ulug-Khem) merge. In the fall of 2014, the sculptural complex “Center of Asia” was installed here, whose author, Dashi Namdakov, is known throughout the world. One of the parts of the sculptural decoration is the famous monumental composition “Tsar’s Hunt”, referring to the ancient history of the region, its culture and traditions.

The calling card of Tuva is the **ETHNO-CULTURAL COMPLEX “ALDYN-BULAK”**, which has already managed to win the love of tourists from different parts of the world. “Aldyn-Bulak” is located 45 kilometers from Kyzyl, in a picturesque place Balyktyg-Kharaar on the bank of the Yenisei River. It is here that you can fully immerse yourself in the original culture of the Tuvan people and feel like a real nomad. The complex’s layout is based on the model of the universe, and the sun and planets are represented in the form of yurts. Inside, they are decorated with traditional Tuvanian way of life and Scythian paraphernalia. Besides the immersion in the life of Tuvinians, you can enjoy the fascinating panoramic views of the Yenisei and endless steppes of fall from the observation decks in the complex “Aldyn-Bulak”. Tourists who have visited these places note that only here you really understand how the silence “sounds”.

Whatever part of Yenisei Siberia you decide to go to this fall, you know that an unforgettable experience is guaranteed! The territory of the three regions, located on the banks of the mighty Yenisei, is rich and versatile. Discover this amazing world!



АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-ТУРЕЦКОГО БИЗНЕС-ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



**RUSSIA
TURKEY**

DIALOG

ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:
agakerimov.rtd@rbgmedia.ru



investinlipetsk.ru

ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ НА ПОЗИЦИЯХ ЛИДЕРА



по доступности
жилья в РФ



в РФ по прямым
иностранным
инвестициям



по цифровой
зрелости в РФ



по качеству жизни
в Центральной
России



Лидер в производстве
сахара, растительного
масла, мяса, яиц
и овощей



21% производства
русской стали



Более 100 млрд рублей
за 3 года – объем
инвестиций
в сельское хозяйство



43% доля
промышленности
в ВРП региона

РОСОЭЗ®

Липецк

Особая Экономическая Зона

**ОСОБАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ЗОНА «ЛИПЕЦК»**

16 лет успешной
локализации
зарубежных компаний

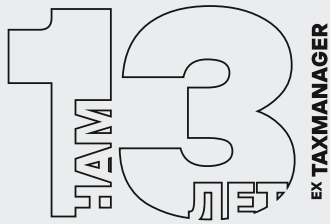


sezlipetsk.ru

РЕСУРСЫ. СЕРВИС. ЛЬГОТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Tax & Legal

management



Tax & Legal management – российская юридическая компания, широко известная под прежним брендом **TAXmanager**.

Мы – команда высококвалифицированных юристов, налоговых консультантов, экспертов и адвокатов. Специализируемся в налоговом консалтинге и урегулировании налоговых споров, а также предоставляем комплексное юридическое обслуживание бизнеса и частных лиц.

ForbesCLUB
RUSSIA



Палата
налоговых
консультантов



100 ПРОЕКТОВ
ПОД ПАТРОНАТОМ
ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ



ПРАВО
300

Tax

Налоговая практика

Помощь при налоговых проверках

Представительство в госорганах и защита по уголовным делам о налоговых преступлениях

Досудебное и судебное урегулирование налоговых споров, налоговая медиация

Консультирование staff по взаимодействию с госорганами

Налоговое структурирование бизнеса и активов, релокация с учетом налоговых преференций

Tax Due diligence и Tax Compliance

& Legal

Юридическая практика

Правовое сопровождение, структурирование и уголовно-правовая защита бизнеса и активов

Разрешение коммерческих и банкротных споров, корпоративных конфликтов в арбитражных судах, медиация

Сопровождении процедур банкротства и защита от субсидиарной ответственности

Оценка проектов (сделок) на предмет правовой защиты

Разрешение спорных ситуаций и разногласий с контрагентами и госорганами

Management

Антикризисная практика

Анализ и оценка санкционных рисков и ограничений (Compliance, Due diligence)

Оперативное информирование по вводимым ограничениям и диверсификация рисков

Релокация и редомициляция бизнеса

Выработка мер по уменьшению убытков

Перенастройка бизнес-структуры и бизнес-процессов

Консультирование по вопросам КИК и амнистии капитала