

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

11/213 май 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

XI ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЮРИДИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

ЛИДЕРЫ
ЮРИСПРУДЕНЦИИ
РОССИИ

ШОТА ГОРГАДЗЕ:
**«АДВОКАТ – ЭТО ЧЕЛОВЕК,
КОТОРЫЙ УМЕЕТ УБЕЖДАТЬ»**

АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



Реклама

125009, Москва

улица Тверская, дом 16, строение 1
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург

улица Шейнкмана, дом 121
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)

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:

Елена Мякотникова, Максим Фатеев,

Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редакторы номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: **Варвара Можаява,**

Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский,

Александра Убоженко

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Алёна Ремизова,**

Мадина Османова, Александра Логинова,

Екатерина Цындук, Кира Кузмина

Фотограф: **Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Перепечатка

материалов и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции издания

«Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Мнение редакции может не совпадать с мнением

авторов.

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

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

E-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 № 11/213 май 2023.

Дата выхода в свет: 02.05.2023.

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 Suvorovskaya

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 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

Тел.: +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 № 11/213 May 2023.

Дата выпуска: 02.05.2023.

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

2 РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ РОССИИ

4

ШОТА ГОРГАДЗЕ:

«АДВОКАТ – ЭТО ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ УМЕЕТ УБЕЖДАТЬ»

10

ЭЛИНА СИДОРЕНКО:

«ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА КЛЮЧЕВЫМИ МОМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ СТАБИЛЬНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ»

16

ПЕРЕЕЗД СООТЕЧЕСТВЕННИКОВ В РОССИЮ:

НЕ НАДО УСЛОЖНЯТЬ!

18

«АЛКОГОЛЬНОЕ ПРАВО» – УНИКАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ
ДЛЯ ВАШЕГО ЛЕГАЛЬНОГО БИЗНЕСА

22

ИДЕАЛЬНЫЙ БАЛАНС:

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ «Я» И КОРПОРАТИВНЫЙ
БРЕНД ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ

28

**КРУГЛЫЙ СТОЛ «ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО
ДИАЛОГА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ТУРЦИЕЙ»**

30

ЗАУР ГАРАИСАЕВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА

«МБА-МОСКВА»: «СЕГОДНЯ ВАЖНО УМЕТЬ БЫСТРО
АДАПТИРОВАТЬСЯ К НОВЫМ ВЫЗОВАМ»

36

ЕКАТЕРИНА ШВОРИНА, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЁР ГК

«ПРОФФИ»: «НАША ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – РАЗВИВАТЬСЯ
ВМЕСТЕ С КЛИЕНТАМИ И БЫТЬ ТАМ, ГДЕ МЫ ИМ НУЖНЫ»

40

СТРАХОВОЙ ДОМ ВСК: «НАШИ КЛИЕНТЫ

МАКСИМАЛЬНО ЗАЩИЩЕНЫ»

44

**УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ОТКРЫТА ДЛЯ ПАРТНЁРОВ
ИЗ ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

48

НАВСТРЕЧУ XI ПЕТЕРБУРГСКОМУ

МЕЖДУНАРОДНОМУ ЮРИДИЧЕСКОМУ ФОРУМУ



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



КРУПНЕЙШИЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ФИРМЫ РОССИИ ПО ВЕРСИИ FORBES

Очень многие виды бизнеса потерпели убытки из-за пандемии и глобальных геополитических изменений 2022 года. Но есть и те, что явно выиграли в этой ситуации. Среди них – юридические фирмы. По оценкам экспертов Forbes, в России выросло не только количество кейсов (на 4 млн штук), но и их денежное выражение (на 50%).

Журнал Forbes составил список крупнейших юридических фирм России, так что, если у вас возникнут какие-либо юридические вопросы, вы можете обратиться в авторитетную компанию, которая давно работает на рынке и не исчезнет в одночасье с деньгами клиента.

10 ЗАО «СОТБИ»

2020 год оказался удачным для Sotheby's: компания впервые вошла в топ-10 юридических фирм России, одним махом переместившись с 14-го на 10-е место. В основном это произошло за счёт значительного (почти в четыре раза) увеличения количества пунктов в количестве арбитражных дел.

В отличие от многих других офисов, Sotheby's выбрал одно направление: процедуру банкротства. И это неудивительно: его учредитель работал в госструктурах, курировал деятельность территориальных управлений Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству. С тех пор Sotheby's помог обанкротиться более 350 организациям на общую сумму 450 млрд рублей.

9 «ЯКОВЛЕВ И ПАРТНЁРЫ»

Одна из старейших юридических фирм на российском рынке. Её основатель когда-то был военным следователем, а в начале 1990-х гг. ушёл в свободное бизнес-плавание.

Организация оказывала услуги многим крупным компаниям, включая DIA, Nordavia и Samsung. А в прошлом году «яковлевцам»

удалось защитить биржевого оператора Solid-Commodity Markets в споре с Федеральной антимонопольной службой. Это дело многие юристы считают одним из самых значимых в текущем году.

8 «РУСТАМ КУРМАЕВ И ПАРТНЁРЫ»

Среди лучших российских юридических фирм в списке Forbes компания Рустама самая молодая, она была основана в 2017 году. Правда, у основателя уже был солидный послужной список: он был старшим партнёром Goltsblat BLP.

Курмаев работает как с иностранными компаниями (в том числе Panasonic, Mars, Gillette и др.), так и с крупными национальными организациями (Сбербанк, телеканал «2x2» и др.). Из последних дел о «деньгах» в пользу Курмаева – спор между ООО «Трек» и «Ашан» на сумму 219,5 млн руб.

7 «БАРТОЛИУС»

Как и Sotheby's (десятое место в рейтинге ведущих юридических фирм России в 2021 году), Bartolius специализируется на сопровождении процедур банкротства и разрешении корпоративных конфликтов.

Эта компания была основана тремя выпускниками МГУ в 1999 году и за 22 года своего существования накопила множество громких кейсов и известных клиентов. В «Бартолиусе» сейчас работает около 40 человек, шесть из которых совмещают правозащитную деятельность с обучением.

6 «БЕНДЕРСКИЙ И ПАРТНЁРЫ»

Прошедший год был для компании плодотворным, она поднялась сразу на семь позиций, с 13-го на 6-е место. Увеличилось не только количество арбитражных дел (в три раза), но и цитируемость в СМИ (в 14 раз).

На данный момент это одна из первых юридических фирм, сопровождающих более «дорогие» банкротства. В рейтинге по общей сумме всех споров о банкротстве занимает почётное второе место. Среди известных дел компании – спор с подрядчиками олимпийского строительства в Сочи.

Сейчас в «Бендерском» работает более 200 специалистов. Однако сила компании не только в количестве юристов. Дело в том, что когда-то организация была юридическим департаментом на предприятии «Вымпел-А», которое занималось обеспече-



нием безопасности корпоративных клиентов: всеми видами безопасности – от физической до финансовой и информационной.

Со временем компания выросла, возникла необходимость выделить юридический отдел в независимую организацию. Однако «Бендерский и партнёры» не отделились от материнской ассоциации, они по-прежнему тесно связаны с «Вымпел-А», что, несомненно, приносит пользу ресурсам компании.

5 VEGAS LEX

Эта компания специализируется на юридических консультациях. VEGAS LEX когда-то начинал с налоговых консультаций в Москве, но затем решил отправиться в беспокойные воды российских регионов.

Сейчас он в основном занимается инфраструктурными проектами. В послужном списке VEGAS LEX – юридическое сопровождение создания Богучанского энергометаллургического объединения.

4 «РЕГИОНСЕРВИС»

Если другие представители списка ведущих юридических фирм по версии Forbes – «столичные штучки» (из Москвы и Санкт-Петербурга), то «Регионсервис» начал свою работу в Подмосковье.

Компания создавалась для конкретного случая: защиты интересов крупных промышленников Кузбасса. Долгое время основными заказчиками «Регионсервиса» были сибиряки, в том числе УГМК, Востсибуголь, «Сибуглемет» и другие.

Однако амбиции «Регионсервиса» не ограничились только регионами. В начале 2000-х гг. компания практически вышла на федеральный уровень, имея три эквивалентные локации в Москве, Кемерово и Екатеринбурге. Однако, по словам одного из партнёров компании, Кузбасс по-прежнему остаётся для «Регионсервиса» своеобразным «местом силы».

3 «ПЕПЕЛЯЕВ ГРУПП»

В послужном списке компании более 1500 наименований, в том числе «Газпром», «Аэрофлот» и Volkswagen. «Пепеляевцы» не чураются нововведений, создали целое направление в праве – «правовая защита информации».

По данным пресс-службы компании, более 70% клиентов попадают в «Пепеляев Групп» по рекомендации тех, кому уже помогли адвокаты Пепеляева.

2 «МОНАСТЫРСКИЙ, ЗЮБА, СТЕПАНОВ & ПАРТНЁРЫ»

Одна из старейших московских юридических фирм была основана в начале «бурных 90-х». Её основатель когда-то надеялся

стать дипломатом и окончить МГИМО, но правовое поле показалось ему более плодородным.

Вместе с однокурсником он организовал собственную юридическую фирму, которая с тех пор много лет занимает первые строчки различных международных рейтингов. Среди её клиентов – такие известные компании, как «Газпром», «Транснефть», Уралвагонзавод, Nokia, Samsung и даже Google.

А в начале 2020 года компании удалось получить особо крупный заказ – покупку юридических услуг компанией «ВЭБ.РФ». Максимальная цена контракта достигла 21,5 млн рублей.

1 «ЕГОРОВ, ПУГИНСКИЙ, АФАНАСЬЕВ И ПАРТНЁРЫ»

Юридический пьедестал в России занимает офис с длинным названием, состоящим из известных фамилий. Его основатели:

- Борис Пугинский – профессор права МГУ. С самого начала цели основателей были идеалистическими: придерживаться «высоких стандартов европейской и американской этики»;

- Дмитрий Афанасьев стал одним из первых российских юристов, принявших участие в совместной антитеррористической операции между Россией и США в 1992 году;

- Николай Егоров был однокурсником В. В. Путина.

Ставка на этику оказалась выигршной: компания стала бесспорным лидером по годовому обороту и общей численности юридического персонала. Она вела целую серию громких дел, на кону которых стояли миллиардные суммы.





ШОТА ОЛЕГОВИЧ ГОРГАДЗЕ –
КАНДИДАТ ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК,
АДВОКАТ, ЧЛЕН КОНСУЛЬТАЦИОННОГО
СОВЕТА ГЛАВНОГО СЛЕДСТВЕННОГО
УПРАВЛЕНИЯ СЛЕДСТВЕННОГО
КОМИТЕТА РФ ПО МОСКОВСКОЙ
ОБЛАСТИ, ЧЛЕН ПРЕЗИДИУМА
АССОЦИАЦИИ ЮРИСТОВ РОССИИ, ЧЛЕН
СОВЕТА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА ПРИ
ПРЕЗИДЕНТЕ РФ.

ШОТА ГОРГАДЗЕ:

**«Адвокат – это человек, который
умеет убеждать»**

Шота Горгадзе – специалист высшего класса в сфере правооказания, адвокат, чьё имя сопряжено с самыми громкими судебными делами и ожидаемыми законодательными инициативами.

Мы пообщались с Шотой Олеговичем и представляем вашему вниманию интервью, в котором расскажем об образе настоящего адвоката, его принципах, идеалах и особенностях профессии.

– Шота Олегович, здравствуйте! Сегодня вы являетесь одним из самых востребованных адвокатов в России, к вашему мнению прислушиваются в высших судебных инстанциях, в том числе в СПЧ, а также на федеральных каналах. Давайте вернёмся к истокам начала вашей карьеры: скажите, как вы пришли в профессию и какие факторы предопределили её выбор?

– Я грезил адвокатурой с детства. И эта фраза использована мной не для красного словца. Мне очень нравилась романтика фильмов про адвокатов, которые я смотрел в подростковом возрасте. Я часто представлял себя в роли адвоката, несмотря на то, что первое моё образование – музыкальное. Специализация согласно первому диплому – преподаватель музыки. Позже, когда мои родители рекомендовали мне поступать в Ленинградскую консерваторию и на встрече с профессором мы обсуждали количество часов в день, которое я должен проводить за роялем, я понял, что не готов тратить столько своего времени на музыку.

В шкале ценностей профессий для моих родителей второе место занимала юриспруденция. Поэтому уже в зрелом возрасте всплыла моя мечта стать адвокатом. Моё желание совпало с тем, что мы обсуждали на семейном совете, и было принято решение о поступлении на факультет юриспруденции. После окончания университета я работал в юридической компании и вёл частную практику. В Москве мне довелось познакомиться с рядом успешных адвокатов, которые порекомендовали мне попробовать сдать экзамен для получения статуса адвоката. Экзамен я успешно сдал, и вот уже двадцать два года я работаю адвокатом с большим удовольствием, потому что очень люблю свою профессию.

Так называемая «узнаваемость» ко мне пришла после одной громкой истории, произошедшей в городе Омске. Тренер по одному из видов спорта очень жестоко обошёлся с ребёнком. И, узнав об этой истории, я обратился к Владимиру Соловьёву, которого также возмутил данный инцидент. Он сделал эфир на радиостанции «Вести ФМ», и происшествие приобрело широкую огласку по всей стране. Я поехал в Омск, представлял интересы пострадавшей стороны, и мы выиграли суд. С тех пор у меня завязалась дружба с Владимиром Соловьёвым, а также появилась определённая узнаваемость.

– Профессия адвоката не так романтична, как кажется стороннему наблюдателю. Ведь не всегда приходится защищать невиновных. Скажите, какими принципами вы руководствуетесь, осуществляя свою деятельность?

– У меня есть своё внутреннее понимание того, в какой ситуации я готов работать, а в какой – не готов браться за дело. Если я берусь за дело, то вкладываюсь в него всей душой и эмоциями, а не только разумом и знаниями. И это очень важно для того, чтобы гореть своей профессией. Однако я никогда не стану защищать педофила, если знаю, что он виноват. Также не стану защищать торговца наркотиками, если я знаю, что он на самом деле занимался продажей запрещённых веществ. По всем остальным делам я не вижу никакой морально-этической проблемы в моей работе. Каждый человек, который совершил преступление, имеет право на то, чтобы его защищали. Государственный обвинитель ставит своей задачей осудить обвиняемого. И если в противовес не будет другого голоса, который перед судом покажет другую сторону медали, а она есть в любом деле, то человек, отбывая срок за незначительное преступление, может выйти закоренелым преступником. И это будет ещё большим злом, чем если он получит минимальное наказание или условный срок. Я считаю, что с морально-этической стороны профессия адвоката больше на стороне добра, чем на стороне зла.

– Справедливо ли говорить о том, что существуют стандарты адвокатской деятельности? В одном из интервью вы сказали, что эмоции не мешают адвокату, если не преобладают над разумом, а сама роль адвоката на процессе заключается в том, чтобы донести понимание мотива, подтолкнувшего человека к тому или иному поступку. Все ли адвокаты руководствуются такими же правилами? И как правильно выбирать защитника, от стратегии которого во многом зависит исход судебного процесса, а порой – и судьба нуждающегося в защите?

– Я считаю, что если бы адвокат не вкладывал бы частичку эмоций, то его легко бы заменил искусственный интеллект. Однако адвокат способен убедить суд присяжных или профессионального судью в том, что обвиняемому нужно дать второй шанс. И возможно это благодаря профессиональной риторике, которой нет у искусственно-го интеллекта.

Проще всего судить механизированно: человек совершил преступление и обязан отбывать наказание по всей строгости закона. Однако его мотивы, убеждения или даже искренние намерения, повлёкшие за собой преступления, не учитываются.

Адвокат – это не энциклопедия норм законодательства, адвокат – это человек, который умеет убеждать, а без эмоций проявить дар убеждения невозможно. Когда у человека есть некая харизма в период его выступления, то его слова запоминаются. Чего нельзя сказать об ораторах, которые читают свою речь с листа.

– Экономическая турбулентность, безусловно, повлияла на предпринимателей. И всё же сегодня мы оцениваем и результаты, которые принесли новые открывшиеся возможности для МСП. Однако есть проблемы, с которыми предприниматели сталкивались и продолжают сталкиваться. Расскажите, с какими именно запросами к вам чаще всего обращаются предприниматели? Как вы помогаете их решить? И можно ли разработать стратегию, которая позволит избежать этих проблем в будущем?

– Из уст руководства нашей страны я слышал фразу о том, что необходимо прекратить «кошмарить» бизнес, особенно сейчас, когда предпринимателям необходимо помогать. Но практика говорит о том, что на местах, к сожалению, часто не слышат послы, которые исходят из федерального центра. Я много работаю в регионах страны, где часто сталкиваюсь с ситуацией, когда действия региональных чиновников приводят к банкротству достаточно успешные предприятия. Делается это умышленно или непреднамеренно, ввиду неверного толкования норм закона? Для меня это остаётся загадкой.

Защищая представителей бизнеса, я очень хочу верить в то, что вместе с прокуратурой, следственным комитетом, правоохранительными органами мы будем создавать здоровую атмосферу, где есть понимание того, что бизнесу сейчас и так тяжело. Задача адвокатуры заключается в противостоянии неправомерным действиям. Бывает, что «атаки» на бизнес осуществляются и в интересах третьих лиц. Всегда необходимо понимать, кто является конечным бенефициаром (выгодоприобретателем). Если мы видим определённые заявления одного акционера, который пытается захватить бизнес других акционеров, или одна компания идёт против другой, в том числе привлекая сотрудников правоохранительных органов, то, на мой взгляд,



это является поводом для прокурорской проверки. Если исключить возможность сговора, то бизнес почувствует себя защищённым.

– Опыт адвоката определяет его квалификацию. На счету вашей профессиональной практики множество разносторонних дел: нарушение прав предпринимателей, несовершеннолетних, людей с ограниченными возможностями здоровья – разных людей, независимо от их статуса, чьи законные права и интересы были нарушены. Кто может обратиться к вам за помощью?

– Я – сторонник максимальной открытости. И если я могу помочь решить на примере одного конкретного случая глобальную проблему, то, конечно же, такие дела для меня всегда в приоритете. Защищая определённое предприятие, можно выйти с инициативой для изменения работы той или иной нормы закона. На примере одного кейса мы можем добиться того, что другие предприниматели не столкнутся с такими ситуациями, а получают защиту от государства.

Пару лет назад ко мне обратилась семья одной девочки, которая была больна

ретинобластомой. Это онкологическое заболевание, при котором удаляется глаз. До 18-летия идёт активный рост глазного яблока, протез необходимо менять каждый год. На стадии ремиссии, когда онкология отступала, ей отказывали в инвалидности, считая, что менять глазной протез за счёт государства нет никакой необходимости, семьи должны решать данный вопрос исключительно за свой счёт. Я взял кейс этой девочки и, чтобы решить эту проблему раз и навсегда, поднял эту проблему в диалоге с Владимиром Владимировичем Путиным на заседании Совета по правам человека при Президенте РФ. Эта история нашла у него очень живой интерес и вызвала возмущение. Результатом такого шага стало изменение законодательства, благодаря которому все дети, больные ретинобластомой, без ежегодного подтверждения получают инвалидность до совершеннолетия. Это позволяет им ежегодно менять глазной протез за счёт государства.

Я считаю, что адвокат, у которого есть возможность громко заявлять о тех или иных историях, должен делать это так, чтобы не только помогать своему доверителю, но и чтобы эта проблема была решена в принципе. Если мыслить такими

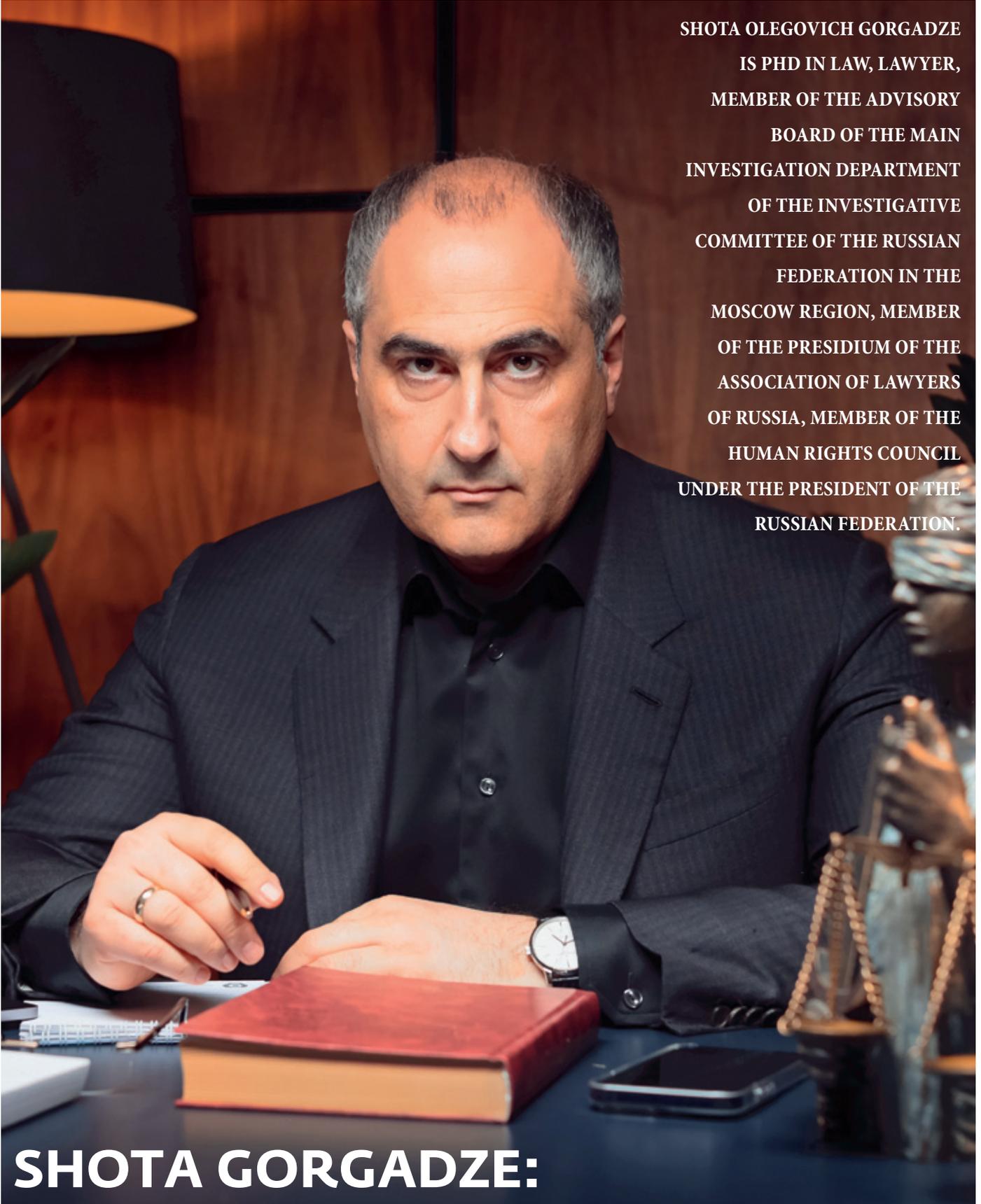
категориями, то можно приносить пользу и профессиональному сообществу, и очень большому кругу лиц. В чём и заключается предназначение адвоката, ведь адвокат – это призвание.

– Шота Олегович, поделитесь с нами своими профессиональными планами: какие вызовы и проблемы людей наиболее ощутимы для вас сегодня, какие шаги для решения их проблем вы собираетесь предпринять?

– Я активно использую возможности, которые даёт мне нахождение в СПЧ. Это возможности улучшать российское законодательство, выходить с различными инициативами к Президенту РФ. Адвокаты на практике сталкиваются с тем, что пишут законодатели, поэтому необходимо иметь обратную связь. Для этих же целей я участвую в круглых столах, которые организуют в Совете Федерации и Государственной Думе РФ.

Я очень люблю свою профессию и не собираюсь уходить из адвокатуры. Я планирую развиваться дальше и защищать интересы тех, кто ко мне обращается.

Беседовала Виктория Лукьянова



SHOTA OLEGOVICH GORGADZE
IS PHD IN LAW, LAWYER,
MEMBER OF THE ADVISORY
BOARD OF THE MAIN
INVESTIGATION DEPARTMENT
OF THE INVESTIGATIVE
COMMITTEE OF THE RUSSIAN
FEDERATION IN THE
MOSCOW REGION, MEMBER
OF THE PRESIDUM OF THE
ASSOCIATION OF LAWYERS
OF RUSSIA, MEMBER OF THE
HUMAN RIGHTS COUNCIL
UNDER THE PRESIDENT OF THE
RUSSIAN FEDERATION.

SHOTA GORGADZE:

**“A lawyer is a person who knows
how to convince”**

Shota Gorgadze is a top-notch specialist in law, a lawyer, whose name is associated with the most famous court cases and expected legislative initiatives.

We had a conversation with Shota Olegovich and present to your attention an interview in which we talk about the image of a real lawyer, his principles, ideals and peculiarities of the profession.

– Hello, Shota Olegovich, you are one of the most sought-after lawyers in Russia today; your opinion is listened to in the highest courts, including the Human Rights Council, as well as on federal channels. Let's go back to the beginning of your career: how did you enter the profession, and what factors determined your choice?

– I dreamt of being a lawyer since I was a kid. And I did not use this phrase for the sake of a mere rhetoric. I loved the romance of the movies I saw as a teenager about lawyers. I often imagined myself in the role of a lawyer, despite the fact that my first education was in music. The specialization according to my first degree was music teacher. Later, when my parents recommended I apply to the Leningrad Conservatory, and at a meeting with a professor we discussed the number of hours a day I should spend at the piano, I realized I was not ready to spend so much of my time on music.

On my parents' scale of values, law came second. That is why my dream of becoming a lawyer came to the fore at a mature age. My wish coincided with what we discussed at the family council and the decision was made to enter the faculty of law. After graduation, I worked in a law firm and had a private practice. In Moscow, I happened to meet a number of successful lawyers who recommended that I try to pass the exam to become a lawyer. I successfully passed the exam, and for twenty-two years now I have been working as a lawyer with great pleasure, because I love my profession very much.

The so-called recognition came to me after one high-profile story that took place in the city of Omsk. The coach in one of the sports treated the child very cruelly. And, having learned about this story, I turned to Vladimir Solovyov, who was also outraged by this incident. He made the broadcast on the Vesti FM radio station and the incident gained wide publicity throughout the country. I went to Omsk, represented the interests of the injured party, and we won the trial. Since then I have developed a friendship with Vladimir Solovyov and gained a certain amount of recognition.

– The profession of a lawyer is not as romantic as it seems to an outsider. After all, you do not always have to defend the innocent. Tell me, what principles guide you in your work?

– I have my own inner understanding of the situation in which I am ready to work, and in

which I am not ready to get down to business. If I take on a task, I invest in it with all my soul and emotions, and not just with my mind and knowledge. And this is very important in order to burn with your profession. However, I will never defend a pedophile if I know that he is guilty. Also, I will not defend a drug dealer if I know that he was actually involved in the sale of illegal substances. In all other cases, I do not see any moral and ethical problem in my work. Every person who has committed a crime has the right to be protected. The public prosecutor makes it his task to convict the accused. And if, in contrast, there is no other voice that will show the other side of the coin before the court, and it is in any case, then a person serving time for a minor crime can turn out to be a hardened criminal. And it will be even more evil than if he receives a minimum sentence or a suspended sentence. I believe that from the moral and ethical side, the profession of a lawyer is more on the side of good than on the side of evil.

– Is it fair to say that there are standards for advocacy? In one of the interviews, you said that emotions do not interfere with a lawyer if they do not prevail over reason, and the very role of a lawyer in a trial is to convey an understanding of the motive that pushed a person to a particular act. Do all lawyers follow the same rules? And how to choose the right lawyer, whose strategy largely determines the outcome of the trial, and sometimes the fate of the person in need of protection?

– I believe that if a lawyer would not put some of his emotions into it, he would be easily replaced by an artificial intellect. However, a lawyer is able to convince a jury or a professional judge that the defendant should be given a second chance. And this is possible thanks to professional rhetoric, which artificial intelligence does not have.

The easiest way to judge is mechanized: a person has committed a crime and is obliged to serve the punishment to the fullest extent of the law. But his motives, beliefs or even the sincere intentions that led to the crimes – are not taken into account.

A lawyer is not an encyclopedia of legal norms, a lawyer is a person who knows how to convince, and it is impossible to show the gift of persuasion without emotion. When a person has a certain charisma during his speech, his words are remembered. The same cannot be said about speakers who read their speech from a sheet.

– Economic turbulence has certainly affected entrepreneurs. And yet today we also appreciate the results that have brought new opportunities for SMEs. However, there are challenges that entrepreneurs have faced and continue to face. Tell us, what are the most frequent requests that entrepreneurs come to you with? How do you help solve them? And can you develop a strategy for avoiding these problems in the future?

– From the lips of the leadership of our country, I have heard the phrase that it is necessary to stop “nightmare” business, especially now when entrepreneurs need help. But practice shows that, unfortunately, the local people often do not hear the messages that come from the federal center. I work a lot in the regions of the country, where I often encounter a situation where the actions of regional officials lead to the bankruptcy of quite successful enterprises. Is this done intentionally or unintentionally, due to a misinterpretation of the law? It remains a mystery to me.

Protecting business representatives, I really want to believe that together with the prosecutor's office, the investigative committee, and law enforcement agencies, we will create a healthy atmosphere where there is an understanding that business is already having a hard time. The task of the Bar is to resist misconduct. It happens that attacks on business are carried out in the interests of third parties. It is always necessary to understand who the ultimate beneficiary (beneficiary) is. If we see certain statements by one shareholder who is trying to take over the business of other shareholders, or one company is going against another, including by involving law enforcement officers, then, in my opinion, this is a reason for a prosecutor's check. If the possibility of collusion is excluded, then the business will feel protected.

– The experience of a lawyer determines his qualifications. On account of your professional practice, there are many diverse cases: violation of the rights of entrepreneurs, minors, people with disabilities – different people, regardless of their status, whose legal rights and interests have been violated. Who can turn to you for help?

– I am a supporter of maximum openness. And, if I can help solve a global problem using the example of one specific case, then, of course, such cases are always a priority for me. Defending a certain enterprise, you can come up with an initiative to change the work

of one or another norm of the law. Using the example of one case, we can ensure that other entrepreneurs do not face such situations, but receive protection from the state.

A couple of years ago I was approached by the family of a girl who was sick with retinoblastoma. This is an oncological disease in which the eye is removed. Until the age of 18, there is an active growth of the eyeball and the prosthesis must be changed every year. In the stage of remission, when the oncology receded, she was denied disability, believing that there was no need to change the eye prosthesis at the expense of the state and families should resolve this issue solely at their own expense. I took the case of this girl and, in order to solve this problem once and for all, I raised this problem in a dialogue with Vladimir Vladimirovich Putin at a meeting

of the Human Rights Council under the President of the Russian Federation. This story found a very keen interest in him and aroused indignation. The result of this step was a change in legislation, thanks to which all children with retinoblastoma, without annual confirmation, receive a disability until adulthood. This allows them to change the eye prosthesis every year at the expense of the state.

I believe that a lawyer who has the ability to speak loudly about these or those stories should do so in a way that not only helps his or her client, but that the problem is solved in principle. If you think in those categories, you can benefit both the professional community and a very large circle of people. That is the purpose of a lawyer, because a lawyer is a vocation.

– Shota Olegovich, would you share with us your professional plans: what challenges and problems of people are the most tangible for you today, what steps are you going to take to solve their problems?

– I actively use the opportunities which my work in the Human Rights Council gives me. These are opportunities to improve Russian legislation, propose various initiatives to the President. Lawyers in practice have to face what lawmakers write, so it is necessary to have feedback. For the same purpose I take part in round tables organized in the Federation Council and the State Duma of the Russian Federation.

I am very fond of my profession and I am not going to leave the bar. I am planning to continue my career and to defend the interests of all the people who come to me.

Interviewed by Viktoria Lukyanova





Элина Сидоренко:

**«ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА КЛЮЧЕВЫМИ
МОМЕНТАМИ ЯВЛЯЮТСЯ
СТАБИЛЬНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ»**

ЭЛИНА СИДОРЕНКО – ДОКТОР ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР МГИМО МИД РОССИИ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ МГИМО. ЭЛИНА ЛЕОНИДОВНА АКТИВНО ЗАНИМАЕТСЯ ЭКСПЕРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ. ЯВЛЯЕТСЯ ЧЛЕНОМ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА АДМИНИСТРАЦИИ ПРЕЗИДЕНТА РФ ПО ВОПРОСАМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ, РУКОВОДИТЕЛЕМ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО ОЦЕНКАМ РИСКА ОБОРОТА КРИПТОВАЛЮТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ РФ, ГЛАВОЙ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ПО НОВЫМ ЦИФРОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. УЧАСТВУЕТ В РАЗРАБОТКЕ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ОБОРОТА КРИПТОВАЛЮТЫ. ПОМИМО ЭТОГО, ЯВЛЯЕТСЯ АВТОРОМ БОЛЕЕ ЧЕМ 150 НАУЧНЫХ РАБОТ.

Ведение бизнеса сопряжено с множеством нюансов и тонкостей. Со сложностями сталкиваются почти все представители малого и среднего предпринимательства. Среди них можно выделить экономическую турбулентность, законодательные изменения, а также давление правоохранительных органов и нечестную конкурентную борьбу. Далеко не все проблемы предприниматели могут решить самостоятельно, не прибегая к сторонней помощи. Однако появляется закономерный вопрос: «Куда обращаться, как обезопасить свой бизнес, если на него оказывается давление?» Мы пообщались с Элиной Сидоренко, генеральным директором Платформы «ЗаБизнес.РФ», и узнали, какую поддержку могут получить предприниматели в рамках цифрового проекта.



– Элина Леонидовна, здравствуйте! Давайте начнём нашу беседу с вопроса о новой экономической реальности. Скажите, с какими вызовами столкнулись предприниматели в 2022 году и сталкиваются сегодня?

– Сегодня бизнес испытывает беспрецедентное санкционное давление. В рамках трансформации экономической реальности предприниматели вынуждены искать новые «точки опоры», рабочие механизмы реализации профессиональной деятельности. Перед сектором малого и среднего предпринимательства стоят серьёзные задачи: предсказать риски, выработать антикризисный план развития. Однако, как и в любой сложный кризисный период, мы наблюдаем тенденцию развития бизнеса: реализацию новых проектов и стартапов, освобождение тех или иных ниш, появление новых игроков рынка. Такие изменения способствуют качественному переходу на принципиально новый уровень микро- и макроэкономической систем.

Для любого бизнеса ключевыми моментами успешного ведения деятельности являются стабильность и безопасность. Стабильность достигается путём реализации государственных программ поддержки и законодательного регулирования, а безопасность – за счёт исключения фактов силового давления или происков конкурентов. Для решения подобных проблем в 2019 году была создана автономная некоммерческая организация «Платформа для работы с обращениями предпринимателей «ЗаБизнес.РФ».

– Каковы цели создания платформы, в чём заключается её уникальность?

– Задача платформы заключается в улучшении инвестиционного климата в Российской Федерации посредством организации правильного конструктивного диалога бизнеса и власти. Уникальность проекта в том, что, с одной стороны, платформа является качественным цифровым ресурсом, вобравшим в себя передовые технологии в

части обеспечения прозрачности обращений в государственные органы, а с другой – платформа базируется на ведомственных регламентах, а именно – на чётко прописанной процедуре рассмотрения обращений предпринимателей правоохранительными органами РФ: Генпрокуратурой, Следственным комитетом, МВД и ФСБ России. Также предприниматели имеют возможность обратиться непосредственно в центральный аппарат правоохранительных органов и получить чёткий аргументированный ответ руководителя структурного подразделения центрального аппарата. Это позволяет снизить давление на бизнес в регионах, минимизировать риски всевозможных злоупотреблений со стороны региональных правоохранительных органов. Кроме того, центральный аппарат получает возможность анализировать работу своих подразделений: это своеобразный внешний комплаенс, имеющийся сегодня у правоохранителей для определения качества работы их сотрудников.

– Какие факторы позволяют вам держать высокую планку эффективности?

– Эффективность в данном случае можно поделить на внутреннюю и внешнюю. Для высокой внутренней эффективности необходимо создать команду специалистов. Что, собственно говоря, у нас прекрасно получилось! Каждый наш сотрудник полностью погружён в проблему обратившегося предпринимателя. Важна и любовь к своему делу, которую мы не перестаём проявлять.

О внешней эффективности говорит стопроцентная обработка всех обращений, поступивших на платформу. Сегодня количество обращений составляет 3,5 тыс.

– Какие планы вы ставите перед собой в рамках реализации деятельности платформы?

– Наша основная задача заключается в укреплении доверия между бизнесом и властью. И сегодня, в период активизации работы государства по поддержке бизнеса, формирование этого диалога как никогда актуально. Мы видим необходимость через платформу решать частные вопросы предпринимателей, связанные с силовым давлением, и обобщать их в плоскость системных проблем.

В свою очередь, системные проблемы необходимо переводить на уровень законодательной власти, формировать в конкретные законодательные решения, обеспечивать рост доверия предпринимателей к правоохранительным органам через фактическую демонстрацию позитивной практики в решении реальных дел. Наша задача сегодня – обеспечить коридор обратной связи и укрепить доверие правоохранительных органов через решение конкретных кейсов предпринимателей.





Elina Sidorenko:

**“FOR ANY BUSINESS,
STABILITY AND SAFETY ARE KEY”**

ELINA SIDORENKO

IS A DOCTOR OF LAW, PROFESSOR AT THE MOSCOW STATE INSTITUTE OF INTERNATIONAL RELATIONS (MGIMO) AND DIRECTOR OF THE MGIMO CENTER FOR DIGITAL ECONOMY. ELINA LEONIDOVNA IS ACTIVELY ENGAGED IN EXPERT ACTIVITIES. SHE IS A MEMBER OF THE COUNCIL OF EXPERTS OF THE PRESIDENTIAL ADMINISTRATION OF THE RUSSIAN FEDERATION ON ANTI-CORRUPTION, HEAD OF THE WORKING GROUP ON RISK ASSESSMENT OF CRYPTOCURRENCIES OF THE STATE DUMA OF THE FEDERAL ASSEMBLY OF THE RUSSIAN FEDERATION, HEAD OF THE COUNCIL OF EXPERTS ON NEW DIGITAL TECHNOLOGIES OF THE RUSSIAN UNION OF INDUSTRIALISTS AND ENTREPRENEURS. HE PARTICIPATES IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN LEGISLATION REGULATING THE CIRCULATION OF CRYPTOCURRENCIES. IN ADDITION, HE IS THE AUTHOR OF MORE THAN 150 SCIENTIFIC WORKS.

There are many nuances and subtleties in doing business. Almost all representatives of small and medium-sized businesses face difficulties. These include economic turmoil, changes in legislation, abuse of power by law enforcement agencies, and unfair competition. Not all problems can be solved by entrepreneurs themselves without outside help. But a logical question arises: “Where to turn, how to protect your business when it is under pressure?” We spoke with Elina Sidorenko, General Director of the ZaBusiness.RF platform, and found out what support entrepreneurs can get from the digital project.





– Elina Leonidovna, hello! Let's start our conversation with a question about the new economic reality. What challenges did entrepreneurs face in 2022 and what challenges do they face today?

– Today businesses are experiencing unprecedented sanctions pressure. As part of the transformation of the economic reality, entrepreneurs are forced to look for new “footholds”, working mechanisms for the implementation of professional activities. The sector of small and medium business is facing serious tasks: to predict the risks, to work out an anti-crisis development plan. However, as in any difficult crisis period, we see a tendency of business development: implementation of new projects and start-ups, liberation of certain niches, emergence of new market players. Such changes promote qualitative transition to an essentially new level of micro and macroeconomic systems.

For any business the key factors of successful activity are stability and safety. Stability is achieved by implementation of state programs of support and legislative regulation, and safety – by exclusion of facts of power pressure or intrigues of competitors. To solve such problems, in 2019 an autonomous nonprofit organization “Platform for work with appeals of entrepreneurs ZaBusiness”. RF was created.

– What are the goals of the platform and what makes it unique?

– The goal of the platform is to improve the investment climate in the Russian Federation by organizing a constructive dialogue between business and government. The uniqueness of the project lies in the fact that, on the one hand, the platform is a high-quality digital resource that incorporates the most advanced technologies in terms of ensuring transparency

of appeals to public authorities, and, on the other hand, the platform is based on departmental regulations, and, in particular, on a clearly defined procedure for addressing appeals from businessmen by law enforcement agencies of Russia: The Prosecutor General's Office, the Investigative Committee, the Ministry of Interior and the Federal Security Service of Russia. Also, businessmen have an opportunity to apply directly to the central apparatus of law enforcement agencies and receive a clear, reasoned answer from the head of a structural subdivision of the central apparatus. This reduces the pressure on business in the regions and minimizes the risk of all kinds of abuses by regional law enforcement authorities. In addition, the central apparatus gets an opportunity

to analyze the work of its subdivisions: this is a kind of external compliance that law enforcement agencies have today to determine the quality of their employees' work.

– What factors allow you to maintain high levels of efficiency?

– Efficiency in this case can be divided into internal and external. For high internal efficiency, you need to create a team of specialists. And we have done that very well! Each employee is fully immersed in the entrepreneur's problem. The love for what we do, which we never stop showing, is also important.

One hundred percent processing of all appeals received on the platform testifies to the external effectiveness. Today the number of appeals is 3.5 thousand.

– What are your plans for the implementation of the platform?

– Our main goal is to strengthen trust between business and government. And today, when the government is working harder to support business, this dialog is more important than ever. We believe that it is necessary to solve private issues of entrepreneurs related to the pressure of power through the platform and summarize them on the level of systemic problems.

In turn, systemic problems should be transferred to the legislative level, formed into specific legislative solutions to ensure the increase of trust of entrepreneurs to law enforcement agencies through the actual demonstration of positive practice in solving real cases. Our task today is to create a feedback corridor and strengthen the trust of law enforcement agencies by solving concrete cases of entrepreneurs.

Prepared by Victoria Lukyanova





В настоящее время наши соотечественники столкнулись с такой опасной проблемой, как русофобия. Дискриминация может проявляться в различном виде и затрагивать все сферы жизни. Очевидно, что следует обратить пристальное внимание на вопросы, связанные с нарушением прав российских граждан и соотечественников в зарубежных странах. Каковы характерные черты нынешней русофобии в правовой плоскости? Какие механизмы защиты прав соотечественников наиболее эффективны? Как не допустить, чтобы неприязнь и дискриминация становились основой отношения к России, российским гражданам и соотечественникам за рубежом?

Эти и другие актуальные вопросы сходной тематики планируется обсудить на сессии «Актуальные проблемы защиты прав соотечественников» XI Петербургского международного юридического форума.

Среди спикеров сессии – генеральный директор юридической фирмы «ВИСТА Иммигрейшн» Тимур Беслангуров. Мы попросили Тимура Руслановича поделиться своим мнением по этой важной тематике.

Переезд соотечественников в Россию: НЕ НАДО УСЛОЖНЯТЬ!

«После начала СВО на всех уровнях власти, на соответствующих форумах и в средствах массовой информации активно обсуждается вопрос о необходимости помощи добровольному переселению соотечественников в Россию, – рассказал Тимур Беслангуров. – Правительство Российской Федерации планирует вернуть на Родину 500 тыс. человек до 2030 года в рамках программы по содействию добровольному переселению соотечественников. С учётом возросшей русофобии в западных странах данные меры крайне важны и необходимы.

В России программа по содействию добровольному переселению соотечественников существует с 2006 года. На данный момент ею воспользовались более миллиона человек. Суть программы заключается в том, что участвующие в ней регионы формируют потребность в переселенцах – в основном в качестве трудовых ресурсов. Соотечественники получают определённые льготы, предусмотренные программой, такие как подъёмные и иные компенсационные выплаты.

Многие эксперты критикуют программу, считая, что разработанный механизм больше похож на оргнабор трудовых мигрантов, чем на программу для соотечественников. Также были выявлены многочисленные случаи коррупции, когда вместо соотечественников через эту программу гражданство РФ получали лица, не являющиеся таковыми.

Помимо программы по содействию добровольному переселению соотечественников, существуют и иные основания для получения соотечественниками вида на жительство или гражданства в России, предусмотренные федеральными законами. Однако не существует ни одного основания

для получения российского гражданства сразу, без необходимости предварительного получения разрешения на временное проживание или вида на жительство в России (кроме решения Президента РФ в исключительном порядке). Первый шаг к получению гражданства – это почти всегда получение РВП или вида на жительство; и только потом – гражданство.

Буквально на днях был подписан президентом Федеральный закон от 28.04.2023 г. № 138-ФЗ «О гражданстве Российской Федерации», он вступит в силу 26 октября 2023 года. Он упрощает получение российского гражданства для соотечественников, но снова не предоставляет возможности получения гражданства России соотечественниками без предварительно оформленного разрешения на временное проживание или вида на жительство.

С 14 июля 2022 года в России вступили в силу изменения, позволяющие всем гражданам Украины, вне зависимости от региона проживания, получить российское гражданство сразу, минуя стадию оформления РВП или вида на жительство (речь идёт не только о присоединённых территориях). Иными словами, любой гражданин Украины, проживающий в Киеве, Львове, Луцке, Ивано-Франковске и других регионах, будучи, например, этническим украинцем, поляком, венгром, румыном, может получить российское гражданство за три месяца, предоставив минимальный пакет документов.

При этом, согласно действующему законодательству, этнический русский, после распада СССР имеющий гражданство Казахстана, Германии, США, Канады, гражданин или негражданин Латвии и др., должен проходить через программу переселения

соотечественников и доказывать, что он будет нужен конкретному региону, собирать огромное количество справок и документов, подтверждающих связь заявителя с Россией. И всё это только для того, чтобы сначала оформить РВП или ВНЖ и только потом получить право на подачу документов на гражданство. Все эти процедуры могут занять не один год. Также важно отметить, что не все регионы России участвуют в программе по содействию добровольному переселению соотечественников: например, Москва и Московская область не участвуют в этой программе. Но при этом в Москву и Московскую область могут переселиться граждане Украины и получить гражданство России без каких-либо ограничений.

Решение в отношении граждан Украины о получении ими российского гражданства в максимально короткие сроки, несомненно, политическое, но в данном случае налицо явная дискриминация в отношении этнических русских, проживающих в других странах и не имеющих гражданства Украины как самого быстрого способа получить российское гражданство. Вот уж действительно: русские и украинцы – один народ!

В связи с этим необходимо разработать нормативные акты, позволяющие оформить гражданство российским соотечественникам, проживающим за рубежом, минуя стадии оформления разрешения на временное проживание и вид на жительство. Это критически важно с учётом количества экономически активных граждан, покинувших нашу страну, и защиты наших соотечественников, проживающих на Западе, от агрессивной русофобской политики».

Сайт компании «ВИСТА Иммигрейшн»:
www.vista-immigration.ru

Moving Compatriots to Russia: **DON'T MAKE IT HARD!**

Currently, our compatriots are faced with such a dangerous problem as **Russophobia**. Discrimination can manifest itself in various forms and affect all spheres of life. It is obvious that close attention should be paid to issues related to the violation of the rights of Russian citizens and compatriots in foreign countries.

What are the characteristic features of the current Russophobia in the legal plane? What are the most effective mechanisms for protecting the rights of compatriots? How to prevent hostility and discrimination from becoming the basis of attitudes towards Russia, Russian citizens and compatriots abroad? These and other topical issues of similar topics are planned to be discussed at the session “Actual problems of protecting the rights of compatriots” at the XI St. Petersburg International Legal Forum.

Timur Beslangurov, director general of the law firm VISTA Immigration, will be among the speakers of the session. We asked Timur Ruslanovich to share his opinion on this important topic.

“After the beginning of the SMO, the issue of the need to assist the voluntary resettlement of compatriots to Russia is being actively discussed at all levels of government, at relevant forums and in the media, – Timur Beslangurov said. – The Government of the Russian Federation plans to return 500,000 people to their homeland by 2030 under the program to assist the voluntary resettlement of compatriots. Given the increased Russophobia in Western countries these measures are extremely important and necessary.

Russia has had a program on assisting the voluntary resettlement of compatriots since 2006. Over one million people have taken advantage of it so far. The essence of the program is that the regions participating in it form a need for migrants, mainly as a labor force. Compatriots receive certain benefits under the program, such as a salary and other compensation payments.

Many experts criticize the program, believing that the mechanism developed is more like an organized recruitment of migrant workers than a program for compatriots. Numerous cases of corruption were also revealed, when instead of compatriots, this program gave Russian citizenship to people who were not compatriots.

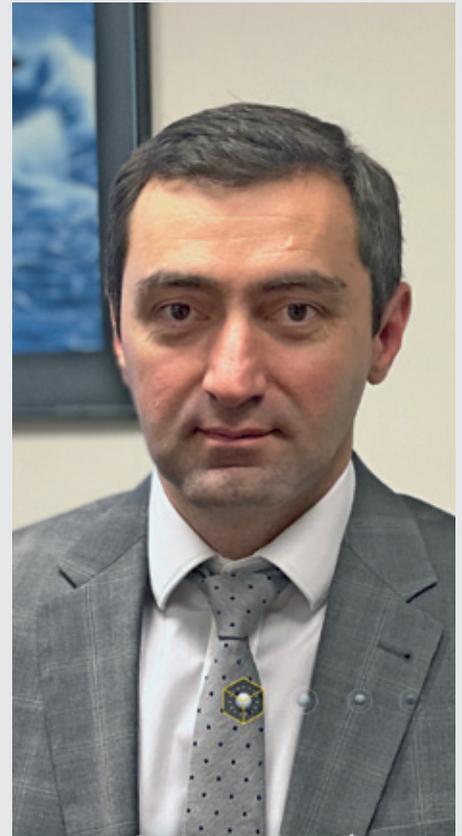
In addition to the program of Assistance to Voluntary Resettlement of Compatriots, there are other grounds for compatriots to receive residence permits or citizenship in Russia, as stipulated by Federal Laws. However, there are no grounds for obtaining Russian citizenship immediately, without

first obtaining a temporary residence permit or a residence permit in Russia (except for the decision of the President of the Russian Federation in an exceptional manner). The first step to obtaining citizenship is almost always obtaining a temporary residence permit or a resident card, and only then citizenship.

Literally a few days ago the President signed the Federal Law № 138-FZ of 28.04.2023 “On Citizenship of the Russian Federation”, it will come into force on 26 October 2023. It simplifies the acquisition of Russian citizenship for compatriots, but again does not provide an opportunity for compatriots to obtain Russian citizenship without a temporary residence permit or resident card.

On July 14, 2022 changes came into force in Russia, which allow all citizens of Ukraine, regardless of the region of residence, to obtain Russian citizenship immediately, without the stage of obtaining temporary or permanent residence permits (not only in new adjoined territories). In other words, any citizen of Ukraine residing in Kiev, Lviv, Lutsk, Ivano-Frankivsk and other regions, being, for example, an ethnic Ukrainian, Polish, Hungarian, Romanian, may obtain Russian citizenship within 3 months, providing a minimum package of documents.

At the same time, according to the current legislation, an ethnic Russian, who had the citizenship of Kazakhstan, Germany, USA, Canada, being citizen or non-citizen of Latvia etc., must pass through the program of relocation of compatriots and prove that he will be needed in a particular region, collect



a huge number of certificates and documents confirming the applicant’s connection with Russia. And all this only in order to first apply for temporary residence permit or resident card, and only then to obtain the right to apply for citizenship. All these procedures may take more than one year. It is also important to note that not all regions of Russia participate in the program to promote the voluntary resettlement of compatriots, for example, Moscow and the Moscow region do not participate in this program. However, citizens of Ukraine may move to Moscow and the Moscow region and obtain Russian citizenship without any restrictions.

The decision regarding citizens of Ukraine to obtain Russian citizenship as soon as possible is undoubtedly political, but in this case there is clear discrimination against ethnic Russians who live in other countries and do not have Ukrainian citizenship as the fastest way to obtain Russian citizenship. Indeed, Russians and Ukrainians are one people!

In this connection it is necessary to develop normative acts allowing Russian compatriots living abroad to obtain citizenship, bypassing the stages of obtaining a temporary residence permit and a resident card. It is critically important, taking into account the number of economically active citizens, who left our country and protection of our compatriots, living in the West, from aggressive Russophobic policy.”

**VISTA Immigration website:
www.vista-immigration.ru**



Ситуация в сфере оборота алкогольной продукции, как и в большинстве областей экономики, претерпевает определённые изменения в связи с политической ситуацией в мире. Продукция недружественных стран ушла с полок магазинов, а места западных производителей всё плотнее стали занимать отечественные компании. Учитывая производственные объёмы, изменились некоторые правила и требования к реализации алкогольной продукции. А в связи с этим у производителя появилась новая «головная боль».

Дмитрий Сергеевич Бирюков, управляющий партнёр компании «Алкогольное право», рассказал нашему журналу о задачах и возможностях предпринимателей в развитии алкобизнеса на территории России.

«АЛКОГОЛЬНОЕ ПРАВО» – уникальная возможность для вашего легального бизнеса

– Дмитрий Сергеевич, несомненно, такое направление, как «алкогольное право», пока не получило широкого распространения в нашей стране. Однако сложившаяся ситуация привела к новым регламентациям в законодательстве. Расскажите, пожалуйста, какие услуги предоставляет ваша компания?

– Наша команда сопровождает компании, занимающиеся бизнесом, связанным с оборотом алкогольной продукции: это производители, поставщики, рестораторы, отельеры, ретейл; выигрывает судебные процессы, защищает и регистрирует товарные знаки; получает и возобновляет алкогольные лицензии. В юриспруденции бывает необходим творческий, нестандартный подход к ситуации. Законы равны для всех, задача нашей компании – трактовать их в интересах наших клиентов.

– Первым важным пунктом для производителей отечественной продукции стало внесение изменений в маркировку товара, которая теперь

осуществляется на территории нашей страны. Эта возможность стала на постоянном глотком свежего воздуха для представителей малого бизнеса, объём продукции которых невелик, а затраты на транспортировку были внушительными. Дмитрий Сергеевич, как сейчас обстоят дела в этом вопросе?

– Действительно, маркировка алкогольной продукции ранее осуществлялась, как правило, на территориях Прибалтики. Была целая индустрия, которая работала на этот бизнес, соответственно, и налоги оставались там же. Сейчас проводится эксперимент, который, надеемся, будет признан удачным и закреплён: маркировка товара в России. Это снижает затраты для производителей на транспортную доступность, а также значительно сокращает сроки готовности товара к продаже. Специально организованные таможенные склады на территории нашего государства позволяют значительно упростить процесс реализации алкогольной продукции.

– Поскольку процессы начали упрощаться, российские предприниматели сразу направили свои взоры на плодородные земли Краснодарского края. Число желающих обзавестись своей винодельней за последние несколько лет сильно возросло. Что здесь необходимо учитывать начинающим?

– Беспрецедентные меры поддержки отечественного производителя приносят плоды: фермерская лицензия даёт право продавать вино в розницу на самой винодельней, стоимость такой лицензии снизиласькратно, как результат – прирост частных виноделен. Только вновь образованных крестьянско-фермерских хозяйств в сфере виноградарства и виноделия более 60. Однако стремящимся обзавестись винодельческим бизнесом надо иметь в виду, что сами виноградники относятся к движимому имуществу. И при их покупке или продаже необходимо это учитывать, прилагая дополнительные документы на использование виноградников.

– Дмитрий Сергеевич, учитывая тенденцию импортозамещения, какие ещё действия необходимо предпринять на территории РФ для развития этой отрасли?

– Фермерская лицензия хорошо работает на территории страны. Она помогла многим предпринимателям вести свою работу в рамках правового поля. Такую же лицензию можно было бы ввести и для небольших хозяйств, которые хотят производить крепкий алкоголь. Сейчас, на волне ухода с рынка некоторых марок недружественных стран, это актуально. Пока для того, чтобы получить лицензию для производства крепкого алкоголя, необходимо сделать колоссальные вложения в оборудование, а затем в лицензию, которая значительно дороже. Для маленьких компаний это неподъёмные расходы. Такая инициатива может значительно повысить качество и расширить ассортимент внутреннего рынка крепкой алкогольной продукции.

– В продолжение темы виноделов: на ваш взгляд, повлечёт ли нынешняя ситуация за собой развитие туризма на южных территориях государства?

– С увеличением разнообразия продукции подобные экскурсии в винодельческие хозяйства становятся всё популярнее. Творческий подход, удачно выбранное место – основа развития винного туризма. Здесь необходимо юридическое сопровождение, начиная от рекламы и заканчивая документооборотом. Мы этим занимаемся, ведь среди бизнесменов нередко встречаются такие, кто с законодательством отрасли знаком поверхностно, но при этом хочет развиваться в ней, и наша задача – максимально разъяснить все права и обязанности для легальной реализации услуг.

– А как быть, например, небольшим магазинам в условиях быстроразвивающейся социальной инфраструктуры? Ведь далеко не везде можно открыть магазин с соответствующими напитками... Насколько сложно получить лицензию или сохранить её, если рядом планируется открытие, к примеру, образовательного учреждения?

– Здесь всё просто: если у магазина уже есть лицензия, то он продолжает по ней работать. По истечении срока действия есть право продлить её на срок не более пяти лет. Но такая возможность действует один раз. Схожие правила актуальны и для предприятий общественного питания.

Однако если алкогольная продукция, например, была продана несовершеннолетнему, то лицензия может быть аннулирована, и процессы возобновления и продления в таком случае уже невозможны. К сожалению, участились случаи мошеннических действий со стороны общественных организаций, которые проводят всевозможные рейды, вы-

АЛКОГОЛЬНОЕ ПРАВО

Компания «Юридический консалтинг» была зарегистрирована в 2011 году, за это время через представителей команды прошло много резонансных дел и обращений представителей бизнеса, что позволило наработать приличный бэкграунд и окончательно определиться с основным направлением деятельности. Ведь, как известно, заниматься «всем подряд» невозможно – да и нерезультативно. «Юридический консалтинг» интегрировал новое для себя направление «алкогольное право», которое за короткий период разрослось с уровня «отдельных выигранных дел» до уровня наработанных опытом вполне конкретных предложений по юридическому сопровождению подобного бизнеса. Партнёры проекта Дмитрий Бирюков, Дмитрий Терентьев и Александр Манаков являются пионерами «алкогольного права». Ещё никто в России не занимался этим вопросом на таком высокопрофессиональном уровне, поэтому для предпринимателей этой отрасли подходы работы команды «Алкогольное право» могут стать настоящим спасением в вопросе развития алкобизнеса и в построении всей работы на законных основаниях.

ставляя для приобретения алкоголя несовершеннолетних, выглядящих старше своих лет. В нашей практике были даже случаи с предоставлением поддельных документов. В такой ситуации наша компания учитывает все нюансы, чтобы помочь сохранить лицензию на продажу алкоголя юридическому лицу. В противном случае процедура лицензирования придётся проходить заново, что несёт дополнительные расходы и не всегда возможно.

– Ещё одна важная тема – реклама: сейчас среди блогеров очень популярное занятие – ходить по барам, делать коктейли, пробовать и оценивать алкогольные напитки, искать, где тот или иной из них стоит дешевле. Но ведь в нашей стране реклама алкоголя запрещена – или есть всё-таки некоторые лазейки в таких случаях?

– Да, это особая категория! С развитием отрасли появилось много телеграм-каналов и страниц с вполне конкретным контекстом, и не все пишущие и рассказывающие о напитках учитывают законодательство. Это стало ещё одним направлением в работе команды «Алкогольное право». Скажу сразу: где-то это реклама, где-то – нет. Но точно то, что отнюдь не все блогеры ведут свою деятельность в рамках правового поля. И сейчас у нас значительно увеличилось количество клиентов именно с таким запросом – определить возможные риски. Мы изучаем канал нашего заказчика, консультируем «что можно, а что нельзя» и, конечно, при возникновении вопросов со стороны контролирующих органов готовы отправиться в суд для подтверждения правомерности действий блогера: за то, что мы делаем, мы отвечаем.

– Сотрудники вашей компании состоят в Ассоциации юристов России, Федерации рестораторов и отельеров России, являются спикерами Forbes Congress, выступают с лекциями в МГУ: насколько для вас важно участвовать во всевозможных встречах и форумах?

– Юрист должен быть, что называется, «в теме»: это неотъемлемая часть работы высококлассного эксперта. Мы делимся информацией и получаем её, знакомим коллег и участников рынка с нашей работой, благодаря выступлениям в вузах наши ряды пополняются талантливыми молодыми юристами. Одним из способов коммуникации, трансляции идей, обмена мнениями является телеграм-канал «Алкогольное право», который набирает популярность, все его подписчики – профессионалы и неравнодушные к отрасли люди, некоторые из них – наши клиенты, которые следят за новостями и прямыми включениями по той или иной теме. Присоединяйтесь к «Алкогольному праву»!

Подготовила Варвара Можая

АЛКОГОЛЬНОЕ ПРАВУ

The Legal Consulting company was registered in 2011, during this time the representatives of the team took a lot of high-profile cases and appeals of business representatives which allowed to accumulate a decent background and finally determine the main activity field. After all, as you know, doing “everything in a row” is impossible, and ineffective. Legal Consulting has integrated a new direction for itself – Alcohol Law, which in a short period has grown from the level of “individual cases won” to the level of experience-gained quite specific proposals for legal support of such a business. The project partners Dmitry Biryukov, Dmitry Terentyev and Alexander Manakov are pioneers of Alcohol law. No one in Russia has ever dealt with this issue at such a highly professional level, therefore, for entrepreneurs of this industry, the approaches of the Alcohol Law team can be a real salvation in the development of the alcohol business and the construction of all work on legal grounds.

The situation in the sphere of turnover of alcoholic products, as in most areas of the economy, is undergoing certain changes due to the political situation in the world. The products of unfriendly countries have left the shelves of stores, and the places of Western manufacturers are increasingly densely occupied by domestic companies. Given the production volumes, some rules and requirements for the sale of alcoholic products have changed. And in this regard, the manufacturer has a new pain in the neck.

Dmitry Sergeevich Biryukov, managing partner of Alcohol Law, spoke to our magazine about the tasks and opportunities of entrepreneurs in the development of the alcohol business in Russia.

ALCOHOL LAW is a unique opportunity for your legal business

– *Dmitry Sergeevich, undoubtedly, such a direction as Alcohol law has not yet become widespread in our country. However, the current situation has led to new regulations in the legislation. Please tell us what services your company provides?*

– Our team accompanies companies engaged in business related to the turnover of alcoholic beverages: manufacturers, suppliers, restaurateurs, hoteliers, retail; wins lawsuits, protects and registers trademarks, receives and renews alcohol licenses. In law, a creative, non-standard approach to the situation is sometimes necessary. The laws are equal for everyone, the task of our company is to interpret them in the interests of our customers.

– *The first important point for manufacturers of domestic products was the introduction of changes in the labeling of goods, which is now carried out on the territory of our country. This opportunity was a real breath of fresh air for small businesses whose production volume was small and the cost of transportation was impressive. Dmitry Sergeevich, what is the current situation in this matter?*

– Indeed, the labeling of alcoholic products was previously carried out, as a rule, in the Baltics. There was an entire industry which worked for this business, so the taxes stayed there too. Now there is an experiment,

which we hope will be considered successful and consolidated: the labeling of goods in Russia. This reduces the cost to producers for transport accessibility, as well as significantly reduce the time that goods are ready for sale. Specially organized customs warehouses on the territory of our country allow to simplify considerably the process of realization of alcoholic production.



– *As the processes began to simplify, Russian entrepreneurs immediately turned their eyes to the fertile lands of the Krasnodar Territory. The number of people wishing to acquire their own winery has increased significantly over the past few years. What should beginners consider here?*

– Unprecedented measures to support domestic producers are bearing fruit: a farm license gives the right to sell wine at retail at the winery itself, the cost of such a license has decreased many times, as a result – an increase in private wineries. Only newly formed peasant farms in the field of viticulture and winemaking – more than 60. However, those who seek to acquire a winemaking business should keep in mind that the vineyards themselves are movable property. And when buying or selling them, it is necessary to take this into account by attaching additional documents for the use of vineyards.

– *Dmitry Sergeevich, given the trend of import substitution, what other actions need to be taken on the territory of the Russian Federation to develop this industry?*

– The farm license works well on the territory of the country. It has helped many entrepreneurs to conduct their work within the legal framework. The same license could be introduced for small farms that want to produce strong alcohol. Now, riding on the wave of leaving the market of some brands of unfriendly countries, this is relevant. So far, in order to obtain a license for the production of strong alcohol, it is necessary to make huge investments in equipment, and then in a license, which is much more expensive. For small companies, these are unaffordable expenses. Such an initiative can significantly improve the quality and expand the range of the domestic market of strong alcoholic beverages.

– *In continuation of the topic of winemakers: in your opinion, will the current situation entail the development of tourism in the southern territories of the country?*

– With the increase in the variety of products, such excursions to wineries are becoming more and more popular. A creative approach, a well-chosen place is the basis for the development of wine tourism. Here you need legal support, starting from advertising and ending with document management. We are doing this, because among businessmen there are often those who are superficially familiar with the legislation of the industry, but at the same time they want to develop in it, and our task is to explain as much as possible all the rights and obligations for the legal implementation of services.

– *And what about, for example, small shops in a rapidly developing social infrastructure? After all, far from everywhere*

you can open a store with the appropriate drinks... How difficult is it to get a license, or keep it, if you plan to open, for example, an educational institution nearby?

– Everything is simple here: if the store already has a license, then it continues to work on it. Upon expiration, there is a right to extend it for a period of no more than 5 years. But this opportunity is valid only once. Similar rules are also relevant for catering establishments.

However, if alcoholic beverages, for example, were sold to a minor, then the license may be revoked, and the renewal and renewal processes in this case are no longer possible. Unfortunately, cases of fraudulent actions on the part of public organizations have become more frequent, which conduct all kinds of raids, exposing minors who look older than their years to purchase alcohol. In our practice, there have even been cases with the provision of forged documents. In such a situation, our company takes into account all the nuances to help maintain a license to sell alcohol to a legal entity. Otherwise, the licensing procedure will have to be repeated, which incurs additional costs and is not always possible.

– *Another important topic is advertising: it is now a very popular activity among bloggers to go to bars, make cocktails, taste and evaluate alcoholic drinks, look for where one or another of them is cheaper. But after all, alcohol advertising is prohibited in our country, or are there still some loopholes in such cases?*

– Yes, this is a special category! With the development of the industry, many telegram channels and pages with a very specific context have appeared, and not all those who write and talk about drinks take into account the law. This has become another direction in the work of the Alcohol Law team. I will say right away: somewhere it is an advertisement, somewhere it is not. But what is certain is that not all bloggers conduct their activities within the legal framework. And now we have significantly increased the number of clients with just such a request – to identify possible risks. We study the channel of our customer,



advise on “what is possible and what is not”, and of course, if questions arise from the regulatory authorities, we are ready to go to court to confirm the legitimacy of the blogger’s actions: we are responsible for what we do.

– *Employees of your company are members of the Association of Lawyers of Russia, the Federation of Restaurateurs and Hoteliers of Russia, are Forbes Congress speakers, give lectures at Moscow State University. How important is it for you to participate in all kinds of meetings and forums?*

– A lawyer should be, as they say, “in the know”: this is an integral part of the work of a high-class expert. We share information and receive it, introduce colleagues and market participants to our work, thanks to speeches at universities, our ranks are replenished with talented young lawyers. One of the ways to communicate, broadcast ideas, and exchange opinions is the Alcohol Law telegram channel, which is gaining popularity, all of its subscribers are professionals and people who are not indifferent to the industry, some of them are our clients who follow the news and live broadcasts on that or another topic. Join the Alcohol Law!

Prepared by Varvara Mozhaeva



ИДЕАЛЬНЫЙ БАЛАНС: профессиональное «я» и корпоративный бренд юридической фирмы

• Евгений Ковалев

Директор по развитию и маркетингу Коллегии адвокатов г. Москвы «Ковалев, Тугуши и партнёры», член Исполнительного комитета Российской ассоциации по связям с общественностью (РАСО), председатель Комитета по коммуникациям юридического рынка РАСО, продюсер «Юридического бизнес-форума: лидеры и новая реальность».

• Елена Кожевникова

Советник по развитию Коллегии адвокатов г. Москвы «Ковалев, Тугуши и партнёры», ответственный секретарь Комитета по коммуникациям юридического рынка РАСО, продюсер «Юридического бизнес-форума: лидеры и новая реальность».

– Почему именно сегодня мы должны сознательнее подойти к вопросу бренд-билдинга?

– Глубокое преобразование рынка юридических услуг продолжается: меняются масштаб и сущность многих юридических фирм, обновляются конфигурация и наполнение их практик, происходит трансформация ценностных предложений, меняются лидеры направлений и т. д. Начало года ознаменовалось рядом громких переходов юридических команд и партнёров, и наша Коллегия также не осталась в стороне от данного тренда, присоединив к себе группу юристов во главе с партнёром Станиславом Карандасовым, который долгое время на разных позициях работал в АБ «ЕПАМ», «РГД» и т. д. Возглавив практику международного коммерческого арбитража, Станислав существенно расширит литигационную компетенцию нашей Коллегии.

В этом ключе всецело проявляется одно из главных свойств сильного бренда – его магнетизм. Словно магнит, он обладает как притяжением и удержанием специалистов, разделяющих его ключевые идеи и принципы, так и отталкивает тех, кто утратил единство корпоративных целей и связь с сущностью фирмы. Полагаем, что продолжительный период рыночного роста ушёл в прошлое, и юридическим брендам необходимо заново проявить свой магнетизм, найти новые стабилизирующие факторы и стимулы для роста, актуализировать своё позиционирование, ценностное предложение и идентичность.

Нужно признать, что сложное время само призывает истинных лидеров, именно в нём истинные бренды способны проявить свои исключительные качества. Словно звёзды в чёрном небе, аутентичные и хорошо проявленные бренды сияют так ярко, что освещают путь как своим организациям, так и целым рыночным сегментам и бизнес-направлениям. Во времена «поликризиса» и среди «вспорхнувшей стаи чёрных лебедей» именно бренд может стать ориентиром для многих решений как внутри организации, так и за её пределами.

Сегодня брендинг захватывает последние саморегулирующиеся и не подчиняющиеся общей стратегии анклавов в структуре организации.

Стремление юрфирм к глубокому переосмыслению себя продиктовано усиливающейся отраслевой конкуренцией, желанием фирм обрести рыночную стабильность и стать более предсказуемыми для своих клиентов, сменой поколений собственников бизнеса и управляющих партнёров в консалтинге, запросом общества на справедливость и стремление к ESG- и КСО-практикам.

– Какие преимущества даёт концепция корпоративного и персонального бренд-билдинга? Всё-таки – кто бенефициар?

– Юридический рынок максимально персонализирован и является идеальной средой для рассмотрения связей бренд-билдинга организации и отдельной личности. Учитывая то, что любая фирма – это, прежде всего, люди, а также то, что известная 4D-брендинговая модель основателя консалтинговой компании Brandflight Томаса Гэда и его бизнес-партнёра Анетт Розенкрейц одинаково успешно применима как для корпорации, так и для персоны, вполне естественно, что развитие профессионального бренда сотрудника фирмы одновременно полезно как самому специалисту, так и фирме в целом. Если рассматривать марку организации как сумму персональных брендов, а также брендов стратегических единиц, направлений и практик фирмы, то становится очевидным, что каждый вновь присоединённый крепкий личный бренд усиливает корпоративную марку в целом. Естественно, при условии, что он логично и гармонично вписан в структуру бренда организации. Необходимо отметить, что консистентность портфеля брендов сегодня определяет жизнеспособность и прочность партнёрства, а это, в свою очередь, является ключевым условием устойчивости организации в турбулентное время.

С помощью брендовой энергии вы можете значительно повысить КПД взаимодействия с окружающим миром. Уверенная брендовая позиция и высокая популярность добавляют вам скорость при реализации самых смелых и масштабных идей, открывают «наглухо закрытые» двери, обеспечивают сильную переговорную позицию, дают вам возможность стать причастным к самым амбициозным проектам, позволяют подключить крупные партнёрские сообщества, лидеров мнений из других индустрий для создания чего-то глобального.

Устойчивая марка даёт возможность продавать больше продуктов и услуг, помогает повысить цену и при этом сохранить целевой объём. Напомним, именно брендинговая концепция в своё время пришла на смену стимулирующим дисконтным программам, поэтому стоит быть весьма аккуратным в ценовой политике. В бурные времена бренд, словно невидимая рука, удерживает клиентов от переключения на другие марки, позволяет фирме «не упасть» в стоимости услуг, помогает предложить рынку новый актуальный продукт, который с высокой долей вероятности будет рассмотрен и принят рынком. Это хороший «фундамент», удерживающий бизнес на плаву, даже когда меняется партнёрский состав и уходит партнёр-основатель.

Помните, аутентичный бренд необходим в первую очередь именно вам, чтобы исключительно вы, а не кто-либо иной, трактовали себя миру, транслируя свои оригинальные идеи и ценности. Бренд – ориентир для множества ваших действий, он, словно маяк, помогает вам держаться

заданных рамок и в критический момент не сесть на мель и заново обрести свой путь.

– Всегда ли персональный личный бренд соответствует идеям корпоративного бренда, каковы риски рассогласованности? Как партнёру устоять в эпоху турбулентности и найти баланс между персональным и корпоративным?

– Далеко не всегда бренды согласованы, гармония личного и корпоративного брендов – это большая редкость. Учитывая то, что корпоративный бренд – это целый портфель марок, практик и персон, генеральной управленческой задачей являются их координация и гармонизация в целях получения синергетического эффекта. Управление данным нематериальным активом – это «высший пилотаж», ведь за управленческим процессом стоят не какие-то абстрактные сущности, существующие лишь на бумаге, а вполне конкретные личности – со своими персональными и корпоративными целями, видением и идеями.

Рассогласованность фирменных действий губительна для её единого ценностного предложения рынку. В данном контексте актуализируется одно из определений бренда: бренд – это сумма выполненных обещаний. Вы могли встретить запуск фирмой нескольких продуктов из разных её практик, которые не просто не поддерживают и не развивают друг друга, а часто конкурируют между собой. Задайтесь простым вопросом: а может ли бренд давать два альтернативных решения и гарантировать при этом, что оба они оптимальны? Очевидно, что нет. На страже интересов клиента в данном случае должен выступать корпоративный центр фирмы, а интересы стратегических бизнес-единиц (СБЕ) должны учитываться во вторую очередь. Подробности вы найдёте в весеннем выпуске журнала «Российский адвокат», в статье Евгения Ковалева «Единица особой ценности». Риски рассогласованности брендов выражаются как во внутрифирменной конкуренции, так и в раскоординированности действий во внешней среде. Всё это ведёт к снижению КПД и устойчивости фирмы в столь непростое время. Центр корпоративного управления брендом должен прилагать колоссальные усилия по гармонизации интересов всех фирменных брендов. Важно также отметить, что личный бренд построить легче, чем корпоративный: «Одним управлять – не сотней». Поэтому начните с малого – с себя, но не забывайте о главном – о корпоративном.

– Многие гордятся тем, что обладают успешным персональным брендом. Как проверить, так ли это?

– Один из признанных гуру рекламной индустрии Джон Хегарти так подчеркнул суть основного понятия:



«Бренд – это самый ценный объект недвижимости в мире, это место в голове другого человека». Соответственно, наша первичная задача – выяснить, а обладает ли бренд заявленным местом в головах целевых аудиторий и какую позицию он там занимает? Изучите: с какими категориями, продуктами и услугами он ассоциируется, какова степень привязки к ним? Также добросовестно оцените: каково полное представление о вашем бренде в головах всех заинтересованных сторон?

Что он значит для каждого конкретного стейкхолдера, в каких случаях бренд актуализируется для конкретной целевой аудитории и вспоминается ей?

Поскольку бренд – это суммарное впечатление индивидуума, полученное при прямом и опосредованном взаимодействии с ним, то нашими основными задачами являются:

а) определение общего представления о бренде в «таргетируемой голове» и идентификация его позиции в соответствующей товарной категории;

б) сравнение текущего представления о бренде с транслируемым брендовым образом;

с) устранение разрыва между желаемым и реально воспринимаемым образом.

Маркетологам нередко приходится превращать бесформенные представления о марке в ясную структурированную ментально-эмоциональную конструкцию.

Когда мы говорим о «я-бренде» профессионала, то в первую очередь, помимо общечеловеческих характеристик и качеств этот образ должен впитать в себя

профессиональные навыки и компетенции характеризуемой персоны, а также содержать причину актуализации бренда, т. е. ситуацию, когда этот профессионал может пригодиться. Необходимо отметить, что личный бренд не терпит безответственности, он требует постоянной саморефлексии, осознанности в каждой его точке, а также постоянных инвестиций: вот что значит «строить свой бренд». Истинный бренд – большая редкость, он строится годами, каждое соприкосновение с миром – это проверка его на прочность.

Ответьте на вопросы:

- а. Кто управляет вашим брендом? Вы или коллеги, партнёры? А может быть, хейтеры или «бесконечные новые обстоятельства»?
- б. Ваш бренд выступает за высокие идеи и принципы, он принимает смелые вызовы? За что он выступает? Что поддерживает?
- с. Как много вы инвестировали своего времени в разработку и продвижение новых актуальных рыночных идей за последние два года?

– Какие советы вы можете дать партнёрам юридических фирм для создания устойчивого корпоративного бренда?

СТРОЙТЕ БРЕНД «НА ВЕКА»

Чтобы построить крепкий юридический бизнес сегодня и «на века», нужно неустанно формировать новую, совершенную версию себя, выбирая основной миссией служение великому делу – высокопрофессиональной защите прав, свобод и интересов своих доверителей и последовательному развитию эффективных деловых отношений с ними. Вам необходимо отказаться от привычек, приносящих сиюминутные выгоды, и рассмотреть перспективу бизнес-развития на всём рыночном горизонте. Строительство бренда – это не спринтерская гонка, а марафон длиной во всю профессиональную жизнь.

ОПРЕДЕЛИТЕ КОМАНДУ РАЗВИТИЯ БРЕНДА

Согласно отношению сотрудников к марке фирмы, их можно разделить на три ключевые группы:

1. «Люди бренда» – те, кто полностью разделяет фирменные принципы и ценности, желает развиваться вместе с командой при любых экономических обстоятельствах.
2. «Арендаторы бренда» – те, кому с брендом по пути только на определённом карьерном отрезке, они в большей степени используют брендовую энергию, чем заряжают своей энергией марку.
3. «Люди вне бренда» – те, кто по разным причинам не вовлечён в идеи корпоративного бренда.

Руководители направлений и HR-служба должны следить за тем, насколько соответствуют личные устремления сотрудников целям и ценностям компании, выявлять и анализировать, какие устремления той или

иной персоны вступают в конфликт с сущностью корпоративного бренда, а какие – усиливают его.

Определите тех, с кем вы готовы пойти в долгий поход за успехом, и инвестируйте в них.

БУДЬТЕ ПРОЯВЛЕННЫ, ПРОЗРАЧНЫ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫ. РАЗВИВАЙТЕ СВОЮ АУТЕНТИЧНОСТЬ

Золотой фонд бренда состоит из доверия широкого круга целевых аудиторий, он формируется из суммы выполненных фирмой обещаний. Сохранить и приумножить «золото в хранилище» также помогут проявленность бренда, его прозрачность и последовательность.

Проявленная суть бренда, его истинное «я» с чётко обозначенными границами, словно система «свой – чужой», активизирует отношения в нужных целевых аудиториях и ситуациях, где максимально эффективно раскрывает свой профессиональный потенциал. Демонстрируйте ярче свои сильные стороны, ценности, принципы, цели и идеи, поскольку ваши клиенты ждут от вас ясности по многим позициям и вопросам.

Формируйте свою повестку дня, развивайте свои собственные «территории доверия» для поддержания и налаживания деловых связей. Выпуск текущего номера Russian Business Guide приурочен к проведению Петербургского международного юридического форума, который стал опорой для развития современной юридической науки, для выработки единых подходов к решению правовых вопросов и модернизации как российского, так и международного права. Форум является ориентиром для профессионального юридического сообщества по множеству вопросов, важным пространством в обретении новых идей и смыслов, в формировании деловых связей и правовых направлений. Не составило труда сделать вывод, что ПМЮФ – это то место, где может быть существенно проявлен ваш персональный бренд и бренд фирмы. Подробнее о науке строительства корпоративных и персональных брендов, о развитии юридических фирм и формировании устойчивых команд, о юристах-лидерах, на чьих плечах лежит бремя сложных управленческих решений, мы 30 августа традиционно поговорим на форуме «Юридический бизнес-форум: лидеры и новая реальность».

ЗАРЯДИТЕ БРЕНД В КАЖДОЙ ЕГО ТОЧКЕ

Необходимо отметить, что любой бренд ориентирован на установление связей и развитие отношений с целевыми аудиториями посредством разветвлённой системы точек контакта. В связи с этим отрегулируйте точки контакта с маркой в рамках круговорота взаимоотношений с заинтересованными сторонами и, в первую очередь, с текущими и потенциальными клиентами

фирмы. Для этого определите точки соприкосновения вашей фирмы с клиентом на трёх стадиях: этап предварительного отбора консультанта, этап совершения сделки и предоставления/получения основной услуги, этап после оказания основной услуги.

В соответствии с каждым этапом проанализируйте соответствующие процессы и определите ключевые (опорные) контактные точки внутри организации и за её пределами:

1. Какие точки контакта с брендом позволяют вам выделиться на фоне конкурентов?
2. Насколько каждая ключевая точка соответствует, укрепляет или занижает потенциал центрального брендового предложения и реализацию бизнес-стратегии фирмы?
3. Какие контактные точки требуют усиления марочной энергией?
4. Сравните, насколько эффективно, по сравнению с конкурентами, вы контролируете каждую точку контакта?

СОЗДАВАЙТЕ СВОИ «ГОЛУБЫЕ ОКЕАНЫ» И ЗАЩИЩАЙТЕ ИХ ОТ «АКУЛ»

Создавайте новые клиентские сообщества и категории на основе высоких принципов и в соответствии с ценностями вашего аутентичного бренда, будьте готовы защитить их от конкурентного вмешательства. Помните, запрограммированные вами инновационные «обязательные элементы» для новой категории или сообщества снижают актуальность предложения конкурентов. Необходимо искусно поддерживать свою актуальность и значимость, для этого периодически «атакуйте себя», делайте это филигранно, сохраняя всё самое ценное, что у вас есть.

Будьте активны и решительны: умение создавать, упаковывать и реализовывать новые продукты на падающем рынке – это и наука, и искусство. Это требует большой силы воли и умения повести за собой не только свою команду, но и весь рынок. Для этого на вопросы о развитии на том или ином рынке нужно уметь смело ответить в духе Акио Мориты, основателя корпорации Sony: «Я не играю на чужих рынках, я их сам создаю».

В свою очередь, пассивное наблюдение игроков рынка за изменяющейся действительностью – выбор, который с большой долей вероятности оставит их позади. Выживут только «одержимые» и «великие по собственному выбору», которых в своих работах упоминают сооснователь корпорации Intel Энди Гроув и бизнес-консультант Джим Коллинз. Величие активным сильным игрокам придают их собственный осознанный выбор и умение принять правильный вызов и разумный риск. Слова Марка Цукерберга о быстро меняющемся мире весьма актуальны сегодня: «Самый большой риск, на который можно пойти, – это не рисковать вовсе».

АССОЦИАЦИЯ
«РОССИЙСКО-
ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»

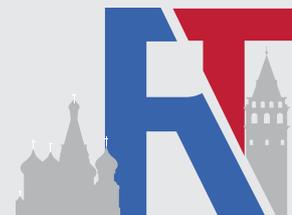


ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

kuzmina@rbgmedia.ru

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог»

РОССИЯ И ТУРЦИЯ: ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЁРСТВО



RUSSIA
TURKEY
DIALOG

WBG
WORLD BUSINESS GUIDE



Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» продолжает активно работать, оказывая содействие в расширении контактов между российскими и турецкими деловыми кругами с целью развития международного бизнес-взаимодействия.

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО ДИАЛОГА МЕЖДУ РОССИЕЙ И ТУРЦИЕЙ

Журнал Russian Business Guide при поддержке ТПП РФ совместно с Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» провёл круглый стол на тему «Финансовое сопровождение международного бизнеса в новой экономической реальности, инструменты финансового диалога Россия – Турция».



В мероприятии приняли участие представители правительств регионов, центров поддержки экспорта, руководители компаний, отраслевых ассоциаций и объединений бизнеса. Модератором круглого стола выступила Мария Суворовская, главный редактор Russian Business Guide, вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог».

С приветственным словом к собравшимся обратились Владимир Гамза, председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике, и Арсен Аюпов, генеральный секретарь Ассоциации «Российско-Турецкий диалог».

Как подчеркнул Арсен Аюпов, сегодня многие участники международных экономических взаимоотношений между Россией и Турцией испытывают ряд объективных сложностей с финансовым сопровождением сделок, что связано с различными экономическими санкциями, поэтому такие встречи являются эффективными и способствуют выработке конкретных решений и практик в банковском и финансовом сотрудничестве двух стран. В рамках круглого стола были в разных аспектах обсуждены важнейшие вопросы по развитию партнёрства в этой сфере. Затронуты темы юридического, банковского и консалтингового сопровождения бизнеса, аудита, налогообложения, логистические проблемы и другие важнейшие вопросы.

Партнёром в организации данного мероприятия стала компания «Мариллион»,

входящая в топ-8 аудиторско-консалтинговых групп в России. На круглом столе выступили эксперты компании. Даниил Берлизов, партнёр, осветил в своём выступлении актуальные тренды рынка аутсорсинга бухгалтерского учёта. Александр Симонов, старший менеджер, подробно рассказал об особенностях налогообложения сотрудников, работающих дистанционно. Алексей Швынденков, партнёр, говорил об особенностях выхода на российский рынок в текущих реалиях. Александр Гринько, менеджер, рассказал о протоколе рабочей совещания как альтернативе выездной проверке.

Анна Бакулина, директор компании, затронула тему аудита. «Сегодня – в условиях санкций – сфера аудита сталкивается с теми же проблемами, что и другие секторы экономики. Организация нашей работы дала возможность либо избежать этих проблем, либо решить их в короткие сроки», – отметила спикер. По её словам, ранее ряд компаний, которые входят в международные группы, был вынужден проходить аудит у аудиторов, выбираемых головной организацией. Сейчас аудиторские компании в РФ вышли из международных сетей, что расширило возможности клиентов выбирать аудиторов самостоятельно (исходя из критерия «цена – качество»).

Светлана Лунькова, директор департамента развития бизнеса Банка «МБА-МОСКВА», рассказала участникам

круглого стола о том, что сегодня нередко компании сталкиваются с возвратом платежей, и о решениях Банка, который помогает своим клиентам избежать этих проблем. «В своей практике мы видим, что платежи в национальных валютах, т. е. лирах, проходят более успешно, чем в долларах. И должна отметить, что если изначально правильно структурировать сделку, то процент возврата платежей минимальный. С каждым клиентом мы работаем индивидуально, структурируем сделку, исходя из особенностей бизнеса и нашего опыта работы с турецкими банками», – отметила она.

Константин Овсянников, вице-президент компании «ВСК Страховой Дом», рассказал участникам встречи об актуальных на сегодняшний день продуктах: о страховании импортно-экспортных сделок и грузов. «Мы помогаем турецким партнёрам в проверке контрагентов и несём за них ответственность. Сегодня мы стали активно практиковать систему знакомств между нашими клиентами, что помогает в решении очень многих вопросов», – заметил эксперт.

Атилла Бурак Тунч, директор по развитию Logitrans, и Ахмет Эртекин, генеральный директор EUROTREX, в своих выступлениях рассказали о логистике в новой экономической реальности, о том, как решения их компаний помогают российским и турецким экспортёрам преодолевать трудности.

Елена Михеева, исполнительный директор компании «Айтис-Веб», поделилась с собравшимися успешной практикой компании в вопросах оптимизации бизнес-процессов организации при внедрении систем учёта и планирования.

Антон Якушев, заместитель руководителя проектных продаж компрессорных установок международного промышленного холдинга Dalgakiran, отметил: «Наша компания вот уже более 20 лет работает на российском рынке. Мы, как и многие, порой сталкиваемся с проблемами по финансовым потокам, которые могут повлечь за собой негативные последствия для бизнеса: срывы сроков поставок, штрафные санкции и т. п. И нам, как крупному игроку, безусловно, интересна повестка подобных мероприятий. Мы готовы обсуждать конкретные кейсы и варианты решения различных проблем и рады конкретным предложениям, которые предлагают участники этого круглого стола».



INSTRUMENTS OF FINANCIAL DIALOGUE BETWEEN RUSSIA AND TURKEY

The Russian Business Guide magazine, with the support of the RF CCI, together with the Russian-Turkish Dialogue Association, held a round table on the topic “Financial support for international business in the new economic reality, instruments of the Russia – Turkey financial dialogue”.

The event was attended by representatives of regional governments, export support centers, heads of companies, industry associations and business associations. The moderator of the round table was Maria Suvorovskaya, editor-in-chief of the Russian Business Guide, vice president of the Association “Russian-Turkish Dialogue”.

Welcoming speeches were made by Vladimir Gamza, Chairman of the CCI RF Council for Financial-Industrial and investment policy, and Arsen Ayupov, secretary general of the Association “Russian-Turkish Dialogue”.

As Arsen Ayupov emphasized, today many participants in international economic relations between Russia and Turkey are experiencing a number of objective difficulties with the financial support of transactions, which is associated with various economic sanctions, so such meetings are effective and contribute to the development of specific solutions and practices in the banking and financial cooperation between the two countries. During the round table were discussed in different aspects of the most important issues in the development of partnership in this area. The topics of legal, banking and consulting support of business, audit, taxation, logistics problems and other important issues were touched upon.

The partner in the organization of this event was the company “Marillion”, one of the Top 8 audit and consulting groups in Russia. The experts of the company spoke at the round table. Daniil Berlizov, partner, highlighted in his speech current trends in the accounting

outsourcing market Alexander Simonov, senior manager, spoke in detail about the specifics of taxation of employees working remotely. Alexey Shvyndekov, partner, in his speech highlighted the features of entering the Russian market in the current realities. Alexander Grinko, manager, spoke about the protocol of the workshop as an alternative to on-site inspection.

Anna Bakulina, director of the company, touched upon the topic of audit. “Today, in the conditions of sanctions, the sphere of audit faces the same problems as other sectors of economy. The organization of our work made it possible either to avoid these problems, or to solve them in a short time,” said the speaker. According to her, previously a number of companies that are members of international groups were forced to be audited by auditors, selected by the parent organization. Today, audit companies in Russia have left the international network, which has expanded opportunities for customers to choose auditors independently, based on the criterion of price and quality.

Svetlana Lunkova, director of the business development department of IBA-MOSCOW BANK, told the participants of the round table that today companies often face refunds and spoke about the solutions of the Bank, which helps its customers avoid these problems. “In our practice, we see that payments in national currencies, i.e. lira, are more successful than in dollars. And I should note that if the transaction is initially structured correctly, then the percentage of repayment of payments is minimal. We work with each client individually and structure the transaction based on the specifics of the

business and our experience working with Turkish banks,” she said.

Konstantin Ovsyannikov, vice president of “VSK Insurance House”, told the meeting participants about the products that are relevant today – insurance of import-export transactions and cargo. “We help Turkish partners in checking contractors and are responsible for them. Today we have begun to actively practice the dating system between our clients, which helps in solving a lot of issues,” the expert noted.

Atilla Burak Tunc, development director of Logitrans, and Ahmet Ertekin, CEO of EUROTREX, in their speeches spoke about logistics in the new economic reality, about how their companies’ solutions help Russian and Turkish exporters overcome difficulties.

Elena Mikhcheeva, Executive Director of Aitis-Web, shared with the audience the company’s successful practice in optimizing the organization’s business processes when implementing accounting and planning systems.

Anton Yakushev, deputy head of design sales of compressor units of the international industrial holding Dalgakıran, said: “Our company has been operating on the Russian market for more than 20 years. And we, like many, sometimes face problems with financial flows, which can lead to negative consequences for business – delivery delays, penalties, etc. And, as a major player, we are certainly interested in the agenda of such events. We are ready to discuss specific cases and solutions to various problems and are glad to see the concrete proposals offered by the participants of this round table.”



**Заур Гараисаев,
Банк «МБА-МОСКВА»:
«СЕГОДНЯ ВАЖНО
УМЕТЬ БЫСТРО
АДАПТИРОВАТЬСЯ К
НОВЫМ ВЫЗОВАМ»**

О том, как бизнес и банки реагируют на происходящие в экономике изменения, о потребностях компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность, и перспективах сотрудничества между Россией и Азербайджаном мы поговорили с Председателем Правления Банка «МБА-МОСКВА» Зауром Гараисаевым.

– Заур Фахраддинович, Банк «МБА-МОСКВА» тесно сотрудничает с компаниями малого и среднего бизнеса. Как новые экономические реалии повлияли на деятельность этого сегмента?

– Сегодня, когда в экономике происходят довольно значимые изменения, компании малого и среднего бизнеса пересматривают свои стратегии развития, закладывают дополнительные риски, меняют внутренние процессы и подходы, а зачастую и бизнес-направления. Такая тенденция обусловлена тем, что в условиях глобальных перемен для компаний крайне важно быть гибкими и уметь быстро адаптироваться к новым вызовам. Существует большое количество примеров, когда благодаря именно этой способности бизнесу удавалось не только пройти проверку на прочность, но и существенно нарастить обороты.

К слову, не последнюю роль в этих достижениях играют финансовые институты. Сегодня как никогда важно, чтобы банки в сотрудничестве с компаниями не просто выполняли расчётную функцию, а выступа-

ли надёжными партнёрами. Так, наш Банк хорошо знает и понимает бизнес каждого из своих клиентов, его сегодняшние задачи и потребности. Поэтому мы постоянно работаем над совершенствованием нашей продуктовой линейки. К примеру, среди клиентов Банка представлено большое количество компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), соответственно, мы делаем большой акцент на развитии продуктов для ВЭД, снижаем стоимость расчётов по валютным контрактам.

– С какими рисками и задачами сталкиваются сегодня компании, ведущие внешнеэкономическую деятельность? Как ваш Банк способствует их решению?

– Один из главных рисков, который сопровождает компании почти всегда на протяжении их деятельности, – это риск работы с новыми контрагентами. В текущих условиях он увеличивается в разы, особенно для компаний, чей бизнес связан с работой с иностранными партнёрами. И здесь существует не только риск их возможной

неблагонадёжности, но также риски при проведении платежей, поставках товара на различных этапах. В целях защиты клиента при исполнении внешнеторговых контрактов мы предлагаем специальные продукты. Среди наиболее востребованных – аккредитивы и гарантии, которые позволяют минимизировать риски клиента. Также за счёт широкой базы клиентов нашего материнского банка – ОАО «АВВ» (Международный Банк Азербайджана) – мы помогаем российским компаниям находить надёжных партнёров в Азербайджане.

Помимо этого, текущая геополитическая ситуация диктует компаниям, ведущим внешнеэкономическую деятельность, переход на расчёты в национальных валютах. Самыми популярными направлениями для расчётов на сегодняшний день являются Турция, Азербайджан, Китай, страны СНГ и ближнего зарубежья. Наш Банк обладает широкой сетью корреспондентских отношений с иностранными банками, что позволяет удовлетворить и эту потребность бизнеса.





Кроме того, сохраняется риск нарушения валютного законодательства, которое требует от специалистов по ВЭД высокой квалификации. При этом не каждая компания может позволить себе содержать в штате такого сотрудника, к тому же это не всегда целесообразно. Поэтому мы предлагаем нашим клиентам услугу, в рамках которой специалисты нашего Банка будут консультировать компании по валютному законодательству и помогать избежать нарушений.

– На ваш взгляд, какие есть перспективы у торгово-экономического сотрудничества между Россией и Азербайджаном? Какие продукты для этого сегмента предлагает ваш Банк?

– За 2015-2021 годы товарооборот Азербайджана с Россией увеличился более чем в 1,5 раза – с 1,95 до почти 3 млрд долл. США. По данным Государственного таможенного комитета Азербайджана, по итогам 2022 года товарооборот между Россией и Азербайджаном достиг 3,71 млрд долл. США, что на 23,9% превышает показатели 2021 года. Положительная динамика обусловлена в том числе переориентированием торговых потоков из других стран.

Группа ОАО «АВВ», в которую входит Банк «МБА-МОСКВА», обслуживает существенную долю товарооборота между Россией и Азербайджаном. Мы являемся финансовым мостом между двумя странами и предлагаем своим клиентам платежи в Азербайджан на одних из самых выгодных для бизнеса условий.

Также специально для компаний, которые работают с Азербайджаном, Турцией или только планируют выйти на эти рынки, наш Банк запустил специальный сервис – ARD. В рамках этого продукта нашим клиентам доступен широкий спектр услуг, включая ор-

ганизацию логистики, таможенное оформление, бухгалтерское, налоговое и юридическое сопровождение, услуги переводчиков, выгодное проведение платежей и др.

– Сегодня Турция играет всё большую роль в качестве партнёра для российских компаний. Какова структура товарооборота между странами? Как ваш Банк обеспечивает сделки в этом сегменте?

– В январе-сентябре 2022 года товарооборот России и Турции составил 47 млрд \$, что в два раза больше, чем в первые девять месяцев 2021 года. РФ экспортирует в Турцию в основном сырьё, а Турция в Россию – потребительские товары, сельскохозяйственную продукцию.

Банк «МБА-МОСКВА» является дочерней структурой Банка ОАО «АВВ» – крупнейшего государственного банка в Республике Азербайджан, а Азербайджан и Турцию всегда связывали тесные экономические и культурные связи. Поэтому у нас есть большой опыт работы с турецким рынком; и самое главное – мы его хорошо понимаем. У нашего Банка выстроены многолетние партнёрские отношения с турецким бизнес-сообществом, открыты корреспондентские счета в банках Турции. Всё это позволяет предоставлять нашим клиентам полный спектр финансовых услуг, необходимых не только для обеспечения расчётов с Турцией, но и для развития бизнеса российских компаний в этом направлении.

– Помимо работы с турецкими и азербайджанскими партнёрами, с запросами на работу с какими странами к вам сегодня обращается бизнес?

– В прошлом году, помимо сделок с Азербайджаном и Турцией, мы также видели

интерес к сделкам с партнёрами из Кыргызстана, Грузии и других стран СНГ. Мы начали активно работать в этих направлениях, продолжаем развивать корреспондентские отношения с банками из стран СНГ. Наш Банк открыт для потребностей своих клиентов и старается максимально быстро реагировать на них.

– Насколько сейчас востребованы у бизнеса кредиты? Какие продукты представлены в линейке вашего Банка?

– Кредиты по-прежнему остаются для компаний одним из основных источников пополнения оборотных средств и развития бизнеса. Поэтому мы уделяем этому направлению большое внимание. В нашей линейке представлен достаточно широкий спектр кредитных продуктов, в портфеле есть различные проекты: модернизация оборудования, контрактное кредитование, инвестиционные проекты и др. Мы предлагаем индивидуальные процентные ставки, различные формы кредитования, предоставляем возможность отсрочки погашения основного долга, а также обеспечение поручительства Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы и Московского областного гарантийного фонда.

Кроме того, недавно мы запустили такой вид финансирования, как факторинг. Этот продукт предназначен для компаний, которые работают со своими партнёрами на условиях отсрочки платежа. Факторинг позволяет компаниям не только получить финансирование, но также закрыть риски неплатежей и избежать кассовых разрывов. В планах на этот год – запуск новых продуктов торгового финансирования.

– В связи с макроэкономическими событиями пришлось ли Банку «МБА-МОСКВА» корректировать стратегию развития?

– Безусловно, мы оперативно реагируем на внешние изменения, что отражается на нашей текущей работе. При этом глобальные векторы развития, предусмотренные нашей стратегией, в настоящее время остаются неизменными. Среди них – расширение продуктовой линейки ВЭД, развитие сервиса ARD, запуск новых кредитных продуктов, расширение сети корреспондентских отношений с зарубежными банками. Также одним из наших главных фокусов является развитие сервиса денежных переводов Granat. Продукт позволяет переводить деньги между физическими лицами из России в Азербайджан на одних из самых выгодных условий на рынке. В этом году мы планируем подключить к сервису новых партнёров, а также расширить функционал продукта дополнительными возможностями.

В текущих экономических условиях все эти направления не только не потеряли своей актуальности, но и приобрели дополнительную значимость.



**Zaur Garaisaev,
IBA-MOSCOW Bank:**

**“TODAY IT IS IMPORTANT TO
BE ABLE TO ADAPT QUICKLY TO
NEW CHALLENGES”**

We talked with Zaur Garaisayev, Chairman of the board of the IBA-MOSCOW Bank, about how business and banks react to the changes taking place in the economy, about the needs of companies engaged in foreign economic activity, and prospects for cooperation between Russia and Azerbaijan.



– Zaur Fahraddinovich, IBA-MOSCOW Bank closely cooperates with small and medium-sized businesses. How have the new economic realities affected the activities of this segment?

– Today, when the economy is undergoing quite significant changes, small and medium-sized companies are reconsidering their development strategies, laying on additional risks, changing internal processes and approaches, and, often, business directions. This trend is due to the fact that in the context of global changes it is extremely important for companies to be flexible and be able to adapt quickly to new challenges. There are many examples when, thanks to this very ability, businesses not only passed the test

of strength, but also significantly increased their turnover.

By the way, financial institutions play an important role in these achievements. Today, it is more important than ever that bank, in cooperation with companies, perform not just a settlement function, but act as reliable partners. So, our bank knows and understands the business of each of its clients, their current tasks and needs. Therefore, we are constantly working to improve our product line. For example, among the Bank's clients there are a large number of companies engaged in foreign economic activity (FEA), accordingly, we pay great attention to the development of products for foreign trade, reducing the cost of settlements under foreign exchange contracts.

– What risks and challenges do companies engaged in foreign economic activity face today, and how does your bank contribute to their solution?

– One of the main risks that almost always accompany companies throughout their activities is the risk of working with new counterparties. In the current environment, it increases many times over, especially for companies whose business is connected with working with foreign partners. And here there is not only the risk of their possible unreliability, but also the risk of payments, delivery of goods at various stages. In order to protect our clients in execution of foreign trade contracts we offer special products. Among the most popular are letters of credit and guarantees, which allow minimizing

client's risks. We also help Russian companies find reliable partners in Azerbaijan thanks to a wide client base of our parent bank – ABB Bank OJSC (International Bank of Azerbaijan).

In addition, the current geopolitical situation dictates that companies engaged in foreign economic activities switch to settlements in national currencies. The most popular directions for settlements today are Turkey, Azerbaijan, China, CIS countries and neighboring countries. Our Bank has a wide network of correspondent relations with foreign banks, which allows satisfying this need of business.

In addition, there remains the risk of violation of currency legislation, which requires highly qualified specialists in FEA. Not every company can afford to have such an employee on staff, besides it is not always feasible. That is why we offer our clients a service where our specialists will advise companies on currency legislation and help them to avoid violations.

– In your opinion, what are the prospects for trade and economic cooperation between Russia and Azerbaijan? What products does your Bank offer for this segment?

– In 2015-2021, Azerbaijan's trade turnover with Russia increased by more than 1.5 times – from 1.95 to almost 3 billion US dollars. According to the State Customs Committee of Azerbaijan, by the end of 2022, the trade turnover between Russia and Azerbaijan reached \$3.71 billion, which is 23.9% higher than in 2021. The positive dynamics is due, among other things, to the reorientation of trade flows from other countries.

JSC Group "ABB", which includes IBA-MOSCOW Bank, serves a significant share of trade turnover between Russia and Azerbaijan. We are a financial bridge between the two countries and offer our clients payments to Azerbaijan on some of the most favorable terms for business.

Also, especially for companies that work with Azerbaijan, Turkey or are just planning to enter these markets, our Bank has launched a special Service – "ARD". Within the framework of this product, a wide range of services is available to our clients, including logistics organization, customs clearance, accounting, tax and legal support, translation services, profitable payments, etc.

– Today Turkey is playing very important role as a partner for Russian companies. What is the structure of trade turnover between the countries? How does your bank ensure the security of operations in this segment?

– In January-September 2022, trade turnover between Russia and Turkey totaled \$47 billion, twice as much as in the first nine months of 2021. Russia exports mainly raw materials to Turkey, while Turkey exports consumer goods and agricultural products to Russia.

IBA-MOSCOW Bank is a subsidiary of ABB Bank OJSC, the largest state bank of the Republic of Azerbaijan. Azerbaijan and Turkey have always been linked by close economic and cultural ties. Therefore, we have extensive experience of working with the Turkish market, and most importantly, we understand it well. Our bank has been in partnership with Turkish business circles for many years, we have correspondent accounts in Turkish banks. All this allows us to provide our clients with the full range of financial services necessary not only for settlements with Turkey, but also for developing the business of Russian companies in this direction.

– In addition to working with Turkish and Azerbaijani partners, with requests to work with which countries, business is turning to you today?

– Last year, in addition to deals with Azerbaijan and Turkey, we also saw interest in deals with partners from Kyrgyzstan, Georgia and other CIS countries. We have started to work actively in these areas, and continue to develop correspondent relations with banks from CIS countries. Our Bank is open to the needs of its customers and tries to respond to them as quickly as possible.

– How much demand is there for loans in business at the moment? What products are presented in the range of your Bank?

– Loans are still one of the main sources of working capital and business development for companies. That is why we pay great attention to this direction. We offer a rather wide range of credit products, our portfolio includes various projects – equipment modernization, contract lending, investment projects, etc. We offer individual interest rates, various forms of lending, provide the opportunity to defer the repayment of principal debt, as well as security guarantees of the Small Business Lending Assistance Fund of Moscow and the Moscow Regional Guarantee Fund.

In addition, we have recently launched a type of financing called "factoring". This product is designed for companies that work with their partners on deferred payment terms. Factoring allows companies not only

to obtain financing, but also to close the risks of non-payments and avoid cash gaps. Plans for this year include the launch of new trade finance products.

– In connection with macroeconomic events, did IBA-MOSCOW Bank have to change its development strategy?

– Of course, we promptly respond to external a change, which is reflected in our current work. At the same time, the global development vectors stipulated by our Strategy remain unchanged at present. They include the expansion of the product line for foreign economic activities, development of the ARD Service, launching new credit products, expanding the network of correspondent relationships with foreign banks. Also, one of our main focuses is the development of the Granat money transfer service. The product allows us to transfer money between individuals from Russia to Azerbaijan on the most favorable conditions in the market. This year we are planning to connect new partners to the Service, as well as expand the functionality of the product with additional features.

In the current economic conditions, all these areas have not only not lost their relevance, but also gained additional importance.





Екатерина ШВОРИНА: «Наша главная задача – развиваться вместе с клиентами и быть там, где мы им нужны»

Сегодня в России ужесточились меры контроля со стороны государства за сбором налогов и за операциями по ведению бизнеса. Это создаёт предпосылки для развития рынка бухгалтерского и налогового аутсорсинга, который сегодня активно растёт и, по мнению аналитиков, является одним из наиболее перспективных рынков в России. Однако в изобилии компаний, предлагающих услуги в этой сфере, непросто выбрать надёжного партнёра. Группа компаний «ПРОФФИ» оказывает аутсорсинговые услуги по ведению бизнеса почти два десятка лет, имея за плечами огромный опыт и команду специалистов высокого уровня. Сегодня среди её клиентов не только российские фирмы, но и многие иностранные компании. Мы поговорили с Екатериной Швориной, управляющим партнёром ГК «ПРОФФИ», о том, какие услуги сегодня актуальны и что способствует успешному развитию на этом рынке.

– Екатерина, компания «ПРОФФИ» начинала с бухгалтерского аутсорсинга для небольших фирм. Но с 2005 года вы значительно выросли. Что такое «ПРОФФИ» сегодня?

– Нашу компанию «Профессиональные финансы» мы открывали для предоставления услуг аутсорсинга в области ведения бухгалтерского, налогового и финансового учёта. В 2005 году никто такого слова, как аутсорсинг, не знал, нас называли «приходящий бухгалтер». Но нашими клиентами на тот момент были достаточно большие и прогрессивные компании. Они понимали, что мы сможем предложить расширенный комплекс услуг, который сложно реализовать силами штатного бухгалтера.

Рынок аутсорсинга начал быстро наполняться, и, к сожалению, на нём оказывались не всегда порядочные и профессиональные исполнители. У нас есть клиент, с которым мы работаем больше 15 лет, и он к нам попал, потому что руководители предыдущей компании-аутсорсера посадили за мошенничество. Руководитель этой фирмы застраховал профессиональную ответственность, набрал девочек, даже не бухгалтеров, которые формировали какую-то отчётность, а если в результате проверки клиентам этого аутсорсера начисляли штраф, то аутсорсер возмещал ущерб, причинённый клиентам, за счёт страховой компании. И этот был наш бич – доказывать, что не весь аутсорсинг такой.

На протяжении 18 лет мы практически не занимались активной рекламой, наши клиенты сами нас рекомендовали. Среди них появились представительства иностранных компаний, которым не хватало знания российского законодательства в области бухгалтерского учёта и смежных областей, необходимых для ведения бизнеса в России. Помимо этого, для клиента были важны защита от возможных рисков и оперативность. Таким образом, нашей задачей стало не просто формально оказывать услуги по договору, а быть для клиента надёжным партнёром, чьей поддержкой он всегда мог заручиться.

Все годы, что мы работаем, стараемся слышать своего клиента, учитывать индивидуальные особенности его бизнеса,

быть первыми в курсе изменений законодательства и готовыми оказать поддержку в реализации новых проектов.

Мы умеем работать, знаем особенности взаимодействия с контролирующими и надзорными органами, имеем много кейсов по разрешению той или иной спорной ситуации, так как работаем практически со всеми отраслями и сегментами бизнеса.

В связи с большим количеством запросов наших клиентов и динамично развивающимся рынком мы стали расширять перечень предлагаемых услуг, из бухгалтерского аутсорсинга превратились в консалтинговую компанию. В отдельные направления были выделены такие услуги, как «Налоговое консультирование» (у нас есть аттестованный налоговый консультант), «Финансовый директор на аутсорсинге», «Услуги управляющей компании» (пользуются спросом у иностранных компаний в момент выхода на российский рынок, так как законно работать в РФ иностранцы могут только после получения разрешительных документов, в том числе на компанию с иностранным участием; с учётом того, что получение всех необходимых разрешений занимает порядка четырёх месяцев с момента открытия компании, мы готовы выступать на позиции управляющего). Есть услуга по внедрению маркетплейсов (сопровождает процесс от и до, на данный момент для удобства работы с маркетплейсами разрабатываем новую платформу для объединения всех торговых площадок в одном месте), GR-консалтинг (сопровождение получения субсидий для бизнеса), миграционные услуги для бизнеса и физических лиц, а также правовая поддержка, включая договорную работу, представительство в суде, трудовые споры и многое другое.

Сегодня наша компания – это профессиональная команда талантливых и целеустремлённых специалистов, оказывающая широкий спектр услуг для бизнеса. На постоянном обслуживании у нас более 350 юридических лиц и ИП.

– Вашиими клиентами сегодня являются представительства иностранных компаний, в частности из Турции. Какие услуги сегодня наиболее востребованы у турецких бизнесменов?

– Действительно, нашими клиентами являются представительства иностранных организаций и компании, зарегистрированные иностранцами – юридическими и физическими лицами. Например, из Испании, Турции, Эстонии, Германии, Португалии, Азербайджана, Кыргызстана, Беларуси и др.

Наиболее популярные услуги у турецких бизнесменов делятся в зависимости

от того, начинающий это бизнес или уже действующий. Вновь созданные турецкие компании хотят найти надёжную компанию-помощника, которая оформит все необходимые документы в соответствии с действующим законодательством, проконсультирует по выбору системы налогообложения, особенностям ведения бизнеса и возможным рискам в выбранной локации, а также будет проводником в новую, незнакомую юрисдикцию. Действующим компаниям, которые столкнулись с определёнными трудностями, нужны надёжные и проверенные партнёры, которые смогут решить даже самые нерешаемые проблемы и сделать всё, чтобы подобного не допустить. Всё это мы берём на себя.

– 2022 год принёс множество изменений, в том числе и в экономику России. С какими новыми вызовами столкнулась ваша компания?

– Работая с 2005 года, мы столкнулись уже не с одним кризисом. Каждый раз было страшно и нелегко, но при этом мы открывали для себя новые возможности и были рядом со своими клиентами. Именно поэтому в 2022 году ГК «ПРОФИ» расширила свои границы и вывела их за пределы Российской Федерации, были открыты офисы в Стамбуле и португальском Порту. И сегодня, например, мы оказываем российским компаниям помощь при релокации бизнеса, обладая всеми ресурсами и информацией по этому процессу, сопровождаем данную процедуру от начала до конца и не перестаём быть с клиентом в новой стране.

– Какие новые возможности для бизнеса сегодня появились? Какую правовую поддержку можно получить от вас?

– Мы активно участвуем в различных бизнес-миссиях, направленных на развитие взаимной торговли и торговых отношений. В феврале завершилась выставка «ПРОДЭКСПО-2023», где было представлено порядка 100 турецких компаний, впервые выставляющих товар собственного производства. Пообщавшись с ними, стало понятно, что основной проблемой являются анализ чужого рынка, поиск покупателей и правовая поддержка. В общем, выход на новую арену в текущих условиях. Мы с удовольствием поможем новым партнёрам в решении этих задач, ведь у нас имеется почти 20-летний опыт работы.

– Среди ваших преимуществ – оказание любой помощи клиенту в самых нестандартных случаях. Можете поделить примерами такой помощи?

– Кейсы есть разные, о них можно рассказывать бесконечно. Например, од-

нажды к нам обратился директор турецкой компании с нестандартной задачей: выяснилось, что миграционная служба вынесла решение о запрете на въезд на территорию РФ. Силами специалистов было выявлено, что данный запрет был вынесен за два административных нарушения (несвоевременная оплата парковки). В процессе оспаривания решения взяли управление на себя, решение миграционной службы удалось оспорить.

Ещё один пример: турецкая фабрика по производству мужской одежды открыла юридическое лицо в России, но столкнулась с непредвиденной проблемой – при регистрации компании юристы им прописали в названии все виды продукции, которые они продавали. Название получилось из 11 слов, и даже российские сотрудники компании не могли выговорить название своей организации.

Мы помогли решить проблему регистрацией сокращённого наименования, все остались довольны.

В этом году к нам обратился ресторатор, который работал с применением упрощённой системы налогообложения, более двух лет не используя НДС. Его бухгалтер не знал, что это неприменимо для данного вида деятельности. После проверки налоговой инспекцией было дополнительно начислено более 100 млн рублей в виде налогов, пеней и штрафов. В результате мы нашли основания для работы с НДС, но по нулевой ставке: сумма штрафа составила всего 8000 рублей за несвоевременную отчётность.

В прошлом году положительным решением в пользу клиента завершился суд с Фондом социального страхования.

Все наши клиенты знают, что я отвечаю на телефон в любое время, и если мне кто-то звонит ночью, то вряд ли просто так, но были разные ситуации... Доходит до смешного. У нас есть один заказчик, с которым работаем больше 15 лет, и он может позвонить мне поздно вечером и спросить, какая погода в Турции, потому что я лучше знаю, чем любой поисковик. Был случай, когда клиент позвонил в пять утра и спросил: «Катя, что делать, у меня отобрали права?»

Но в основном, конечно, если кто-то звонит в нерабочее время, значит, надо срочно подключаться...

– Поделитесь планами компании на ближайший год.

– Ситуация сегодня непредсказуемая, и наши клиенты будут в фокусе нашего внимания, чтобы вместе с ними мы могли быть готовыми быстро и гибко реагировать на меняющиеся обстоятельства. И конечно, наша ключевая задача на все времена – развиваться вместе с нашими клиентами и быть там, где мы им нужны, делая свою работу хорошо и честно.

Ekaterina
SHVORINA:
“Our main
task is to
develop
with our
clients and
be where
they need
us”

Today in Russia, the state control over tax collection and business activity has become stricter. This has created conditions for the development of the accounting and tax outsourcing market, which is now actively growing and, according to analysts, is one of the most promising markets in Russia. However, it is not easy to choose a reliable partner among the large number of companies offering services in this area. PROFFI group of companies has been providing outsourcing business management services for almost two decades and has extensive experience and a team of high-level specialists. Today its clients include not only Russian companies, but also many foreign ones. We talked with Ekaterina Shvorina, Managing Partner of PROFFI group of companies, about what services are currently in demand and what contributes to successful development in this market.



– Ekaterina, the company PROFFI started with accounting outsourcing for small companies. But since 2005 you have grown considerably. What is PROFFI today?

– We started our company Professional Finance to provide outsourcing services in accounting, tax and financial accounting. In 2005 nobody knew the word outsourcing, they called us external accountants. But our clients

at that time were quite big and progressive companies. They understood that we could provide an extended range of services that were difficult to implement with an in-house accountant.

The outsourcing market started to fill up quickly and unfortunately there were not always decent and professional accountants. We have a client with whom we have been

working for over 15 years, who came to us because the heads of the previous outsourcing company were put in jail for fraud. The head of this company took out professional liability insurance, hired girls, not even accountants, who prepared some reports, and when the clients of this outsourcer were fined as a result of an audit, the outsourcer compensated the damage caused to the clients at the expense of the insurance company. And that was our curse, to prove that not all outsourcing is like that.

For 18 years, we did virtually no active advertising. Our clients recommended us, and so among our new clients appeared representative offices of foreign companies, which lacked knowledge of Russian legislation in the field of accounting and related fields, necessary for doing business in Russia. In addition, protection from possible risks and efficiency were important for the client. Therefore, our task was not only to provide formal services under the contract, but also to be a reliable partner for the client, on whose support he could always count.

Throughout the years of our work we have tried to listen to our clients, to take into account their individual business peculiarities, to be the first to know about changes in legislation and to be ready to assist in the implementation of new projects.

We know how to work, we know the peculiarities of interaction with regulatory and supervisory authorities, and we have many examples of resolving various disputes, as we work with practically all sectors and segments of business.

In response to numerous requests from our clients and a dynamically developing market, we have expanded the list of services we offer. As a result, we have changed from an accounting outsourcing company to a consulting company. Such services as “Tax Consulting” (we have a certified tax consultant), “Financial Director on outsourcing”, “Management Company Services” (this service is in demand by foreign companies at the moment of entering the Russian market, as foreigners can work legally in Russia only after obtaining the permit documents, including for the company with foreign participation). Taking into account the fact that it takes about 4 months to obtain all the necessary permits from the moment of opening a company, we are ready to act as a manager). There is a service for the introduction of marketplaces (we accompany the process “from the beginning to the end”. At the moment, for the convenience of work with the marketplace, we are developing a new platform to unite all trading platforms in one place), GR-consulting (support in obtaining subsidies for businesses), migration services for companies and individuals, and legal support, including contractual work, representation in court, labor disputes, and much more.

Today our company is a professional team of talented and dedicated professionals providing a wide range of business services.

We have more than 350 legal entities and individual entrepreneurs on our permanent services.

– Your clients today are representative offices of foreign companies, including those from Turkey. What services are most in demand by Turkish businessmen today?

– In fact, our clients are representative offices of foreign organizations and companies registered by foreign legal entities and individuals. For example, from Spain, Turkey, Estonia, Germany, Portugal, Azerbaijan, Kyrgyzstan, Belarus, etc.

The most popular services among Turkish businessmen are divided depending on whether it is a start-up company or an existing one. Newly established Turkish companies want to find a reliable assistant who will draw up all the necessary documents according to the current legislation, advise on the choice of taxation system, the peculiarities of doing business and the possible risks in the chosen location, and be a guide in the new, unknown jurisdiction. Operating companies that have encountered some difficulties need reliable and trustworthy partners who can solve even the most intractable problems and will do everything to prevent this from happening. We take it all on ourselves.

– The year 2022 brought many changes, including in the Russian economy. What new challenges has your company faced?

– We have been working since 2005 and have faced more than one crisis. Each time it was scary and difficult, but each time we opened new opportunities and were close to our clients. That is why GC PROFFI expanded beyond the borders of the Russian Federation and opened offices in Istanbul and Porto. Moreover, today, for example, we help Russian companies to relocate their business, we have all the resources and information about this process, we accompany this procedure from the beginning to the end, and we do not stop being with the client in the new country.

– What are the new business opportunities today? And what kind of legal support can you provide?

– We actively participate in various business missions aimed at the development of mutual trade and business relations. In February, we completed PRODEXPO 2023, where about 100 Turkish companies exhibited their products for the first time. Talking with them, it became clear that the main problem is the analysis of a foreign market, finding customers, legal support. In general, entering a new arena in the current conditions. We are happy to help our new partners to solve these

problems, because we have almost 20 years of experience.

– One of your advantages is that you can provide any kind of assistance to the client in the most unusual cases. Can you give some examples of such assistance?

– There are all kinds of cases and we could talk about them endlessly. For example, once the head of a Turkish company came to us with a non-standard problem: it turned out that the Migration Service had issued a decision banning him from entering Russia. The specialists found out that this ban was issued for two administrative violations – failure to pay parking fees on time. In the process of appealing the decision, the Migration Service succeeded in overturning it.

Another example: a Turkish men’s clothing factory opened a legal entity in Russia, but encountered an unforeseen problem: when registering the company, its lawyers wrote in the name all the types of products they sold. The name consisted of 11 words, and even the company’s Russian employees could not pronounce the name of their organization.

We helped solve the problem by registering the abbreviated name and everyone was happy.

This year a restaurateur who had been using the simplified taxation system without VAT for over 2 years approached us. His accountant did not know that it was not applicable to this type of activity. After the tax inspection, more than 100 million rubles in additional taxes, penalties and fines were charged.

As a result, we found reasons to work with VAT, but at a zero rate – and the amount of the penalty was only 8000 rubles for late reporting.

Last year, the trial with the Social Insurance Fund ended with a positive decision in favor of the client.

All our clients know that I answer the phone at any time, and if someone calls me at night, it is unlikely just for fun, but there have been various situations... It gets ridiculous. We have a client that we have been working with for over 15 years and he can call me late at night and ask me what the weather is like in Turkey because I know it better than any search engine. There was a case where a client called at 5 in the morning and asked: “Katya, what should I do, they took away my license?”

But most of the time, of course, when someone calls after working hours, it means that it is urgent to connect...

– Share your company’s plans for the coming year.

– The situation today is unpredictable, and our clients will be the focus of our attention, so that together we can be ready to respond quickly and flexibly to changing circumstances. And, of course, our most important task at all times is to evolve with our clients, to be where they need us, and to do our job well and honestly.



В этом году компании «Страховой Дом ВСК» исполняется 31 год. Сегодня это одна из крупнейших страховых компаний России, входящая в топ-5 страховщиков РФ. ВСК является пятикратным лауреатом национального конкурса «Компания года» (2013, 2015, 2018, 2020 и 2021 гг.) в номинации «Страховая компания». Более 33 млн человек и 500 тыс. организаций находятся под её страховой защитой. Сегодня услугами страховщика пользуются не только российские фирмы, но и зарубежные компании, которые ведут совместный бизнес с Россией и хотят минимизировать коммерческие риски. Страховой Дом ВСК является членом Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» и многое делает для того, чтобы бизнес-взаимоотношения между нашими странами развивались эффективно, а бизнесмены чувствовали себя уверенно, будучи максимально застрахованными от различных рисков. О том, какие продукты и услуги при осуществлении внешней торговли сегодня востребованы, нам рассказал **КОНСТАНТИН ОВСЯННИКОВ**, вице-президент Страхового Дома ВСК.

СТРАХОВОЙ ДОМ ВСК: «НАШИ КЛИЕНТЫ МАКСИМАЛЬНО ЗАЩИЩЕНЫ»

– Константин, сегодня международный бизнес трансформируется, меняются логистические цепочки, партнёры и т. п. Какие страховые услуги сегодня наиболее востребованы у предпринимателей из России и Турции?

– Сегодня на этих рынках активно идёт поиск новых партнёров, в Россию приходят новые компании, для некоторых из которых это первый опыт работы с Россией. В свою очередь, всё больше российских предприятий закупает продукцию в Турции. Достаточно распространена практика, когда импортёры из России, которые приобретают турецкую продукцию, просят об отсрочке платежа: например, на 60 дней. И зачастую турецкий поставщик, особенно если он только начинает бизнес-взаимодействие, может опасаться, что российский контрагент не заплатит, так как недостаточно хорошо его знает и не может самостоятельно проверить надёжность российской фирмы. В этом случае мы можем помочь, предложив полис страхования торговых кредитов. Таким образом, турецкий поставщик ничем не рискует, поскольку в случае неоплаты российским импортёром мы возмещаем турецкой компании стоимость товара. Эта услуга всегда была очень востребована и внутри страны, при заключении сделок между российскими компаниями, а сегодня мы видим, как растёт интерес к этому виду страхования у наших зарубежных партнёров. Особенно если говорить про такую страну, как Турция, с которой идёт рост торговых операций, и многие компа-



нии впервые выходят на российский рынок. Мы помогаем турецким партнёрам в проверке контрагентов и несём за них ответственность.

Финансовая устойчивость нашей компании подтверждена ведущими российскими рейтинговыми агентствами: ruAA по версии «Эксперт РА», AA (RU) по версии АКРА; и конечно, например, для турецких компаний это более надёжная гарантия стабильности, чем от неизвестного им контрагента.

Кроме того, в последнее время мы стали активно практиковать систему знакомств между нашими клиентами, что помогает в решении очень многих вопросов.

– Если говорить в целом о рынке страховых услуг, то как новая экономическая реальность на него повлияла? И какие особенности можно выделить при работе с турецкими компаниями?

– Рынок страховых услуг кардинально поменялся. В России прекратили свою деятельность крупные западные страховщики. Для того чтобы обеспечить нормальную работу турецких предпринимателей в России, мы страхуем турецких клиентов.

Сегодня основная страховая деятельность в сфере взаимоотношений Россия –

Турция – это грузоперевозки. И турецкие трейдеры, которые закупают в России зерно, нефть, металлы и др., являются основными страхователями.

Для страхования своих грузов они могут либо открыть в России формальное юрлицо, либо обратиться к страховщику: например, к нам. Для разных видов транспорта ВСК формирует оптимальную программу страхования с точки зрения надёжности защиты перевозимых грузов и оптимизации затрат наших клиентов. Договор страхования может заключаться как на разовую отгрузку груза (разовый полис), так и на перевозку грузов, осуществляемую в течение длительного времени – в этом случае заключается генеральный полис. Это приоритетное направление на данный момент в сфере взаимоотношений между странами, которое мы и планируем развивать весь 2023 год.

– Какие риски в сфере грузоперевозок можно застраховать в ВСК?

– Это достаточно обширный перечень: аварии, столкновения, транспортные крушения судов; кражи, грабежи, умышленное повреждение или уничтожение товара третьими лицами; повреждение грузов из-за урагана, бури, шторма и прочих стихийных бедствий. Кроме того, например, если мы говорим о перевозках медицинского оборудования и изделий, то в полис может быть включено страхование рефрижераторных рисков: при перевозке такого вида грузов важно соблюдение определённо-

го температурного режима на всём этапе транспортировки, и при выходе рефрижератора из строя наши клиенты не понесут убытков.

Кроме того, дополнительно в страховое покрытие могут входить повреждение или гибель груза, произошедшие при проведении погрузо-разгрузочных работ.

Мы постоянно работаем над совершенствованием интеграционной платформы для предприятий отрасли транспортной логистики. API-интеграция позволяет сократить документооборот, работать в своей учётной системе и максимально ускорить выпуск полиса страхования, не тратя много времени на оформление.

Технологии, используемые в Страховом Доме ВСК, позволяющие принимать на страхование разнообразные грузы в любой точке России и мира, а также существенно сокращать время на урегулирование ущерба.

– Возросла ли стоимость страховых услуг на транспортировку грузов для бизнеса?

– Если говорить о базовой ставке на страхование грузов, то они практически не изменились и составляют в среднем 0,05% или 0,1%. Но, например, страхование военных рисков, которое является отдельным

пунктом страхового покрытия, существенно увеличивает стоимость грузоперевозки. И тем не менее многие компании идут на этот шаг, так как чувствуют себя гораздо увереннее и избавляют себя от опасности понести колоссальные убытки, если с грузом что-либо случится.

– Сегодня много говорится о перспективах отрасли страхования в диджитализации. Расскажите, пожалуйста, о том, как в компании развиваются цифровые сервисы?

– Цифровизация для ВСК уже давно стала одним из приоритетных направлений развития бизнеса. У нас заключено соглашение с Томским политехническим университетом, который поставляет нам свои лучшие кадры. Сейчас наша компания является одной из самых больших компаний в страховой отрасли по количеству ИТ-специалистов. В прошлом году мы даже создали собственную ИТ-компанию – «Высокие цифровые технологии» (ВЦТ). Это наша дочерняя структура, которая занимается консалтингом, разработкой программного обеспечения, внедрением цифровых решений на базе open-source технологий и отечественного ПО. А в 2023 году эта компания стала резидентом Инновационного научно-технологического

центра. Мы также уже в новом, 2023 году открыли кафедру управления инновационными проектами и цифровой трансформацией в Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте России (РАНХиГС). Первый поток образовательной программы «Мастер управления цифровым развитием компании – Specialized Master of Management (SMM)» будет запущен во втором квартале 2023 года.

Цифровые технологии давно и прочно вошли в нашу жизнь и жизнь наших клиентов.

– Поделитесь планами компании на 2023 год.

– Мы всегда развиваемся и предлагаем партнёрам те продукты и услуги, которые сегодня востребованы рынком, зачастую играя на опережение. И продолжим это делать. Наши клиенты могут не сомневаться, что будут максимально защищены и получат всю необходимую помощь.

КОНТАКТЫ:

Тел.: +7 925 073-08-91
Ovsyannikov@VSK.RU
www.vsk.ru

Стратегические цели

Ключевые элементы стратегии



VSK INSURANCE HOUSE: “OUR CLIENTS ARE FULLY PROTECTED”

This year VSK Insurance House celebrates its 31st anniversary. It is one of the largest insurance companies of Russia today, among the top 5 insurers of the Russian Federation. VSK is a five-time winner of the National Competition “Company of the Year” (in 2013, 2015, 2018, 2020 and 2021) in the nomination “Insurance Company”. More than 33 million people and 500 thousand organizations are under its insurance protection. Nowadays the insurer’s services are used not only by Russian companies, but also by foreign enterprises, starting joint business with Russia and willing to minimize commercial risks. VSK Insurance House is a member of the Russian-Turkish Dialogue Association and it does a lot to develop effective business relations between our countries and to make businessmen feel confident, with maximum insurance coverage against various risks. What products and services are in demand today for foreign trade, told us KONSTANTIN OVSYANNIKOV, Vice President of VSK Insurance House.



– *Konstantin, today international business is transforming, logistics chains, partners are changing. What insurance services are highly demanded for entrepreneurs from Russia and Turkey today?*

– Today these markets are searching for new partners, new companies are coming to Russia, some of them are working with Russia for the first time. In turn, more and more Russian companies are buying production in Turkey. It is a common practice when importers from Russia, who buy Turkish products, ask for a deferred payment, for example, for 60 days. Often the Turkish supplier, especially at the start of a business relationship, may be afraid that the Russian counterparty will not pay, because he does not know him well enough and can not

check the reliability of the Russian company independently. In this case we can help by offering a trade credit insurance policy. This way the Turkish supplier is not at any risk, because in case of non-payment by the Russian importer, we will reimburse the Turkish company the value of the goods. This service has always been very popular within the country, when making deals between Russian companies, and today we see how the interest from our foreign partners in this type of insurance is growing. Especially when we speak about such country as Turkey, which has a growing trade turnover with many companies entering the Russian market for the first time. We help Turkish partners to check counterparties and take responsibility for them.

The financial stability of our company is confirmed by the leading Russian rating agencies: ruAA according to Expert RA, AA(RU) according to ACRA Rating and, of course, this is a reliable guarantee of sustainability for Turkish companies, compared to an unknown counterparty.

Moreover, we have started an active practice of introducing our clients to each other, which helps us to solve a lot of issues.

– *If we talk about the insurance market in general, how has the new economic reality affected it? And what are the peculiarities of working with Turkish companies?*

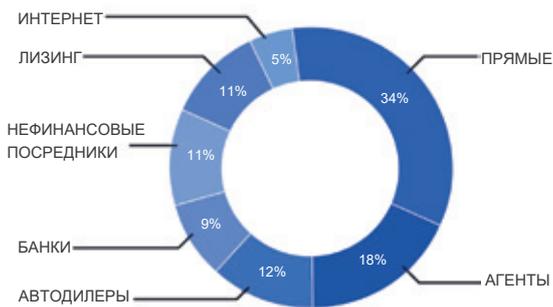
– The insurance market has changed drastically. Large Western insurers have ceased operations in Russia. And we provide insurance

Структура портфеля Компании ВСК

ВСК является универсальной страховой компанией, предоставляет услуги физическим и юридическим лицам на всей территории РФ

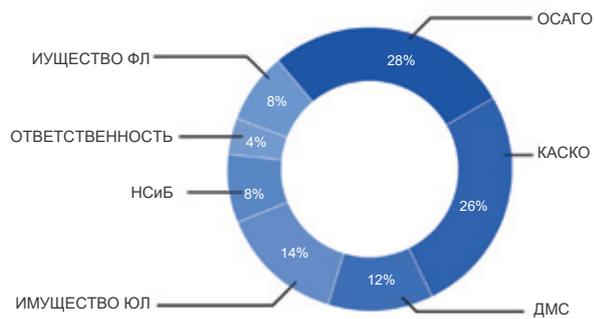
- Компания имеет сбалансированный продуктовый портфель
- Продажи осуществляются по всей территории России через собственные офисы, агентов и сеть партнеров

В РАЗРЕЗЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ

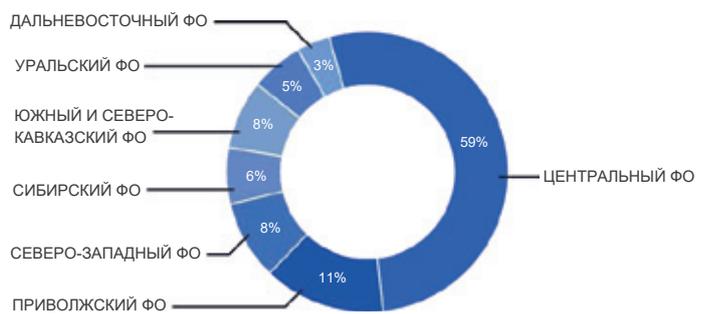


По данным МСФО
*управленческий учет

В РАЗРЕЗЕ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ



В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНОВ



for Turkish clients to guarantee Turkish entrepreneurs a proper operation in Russia.

Today the cargo transportation is the main insurance activity in Russia-Turkey relations. Turkish traders who buy grain, oil, metals etc. in Russia are the main policyholders.

To insure their cargo, they can either open a formal legal entity in Russia, or contact the insurer, for example, our company. For different types of transport, VSK offers an optimal insurance program in terms of reliable protection of transported cargo and cost optimization for our customers. An insurance contract can be concluded both for one-time cargo shipment (One-time Policy) and for long-term cargo transportation (General Insurance Policy in this case). It is a top-priority direction now in relations between the countries, which we are going to develop throughout 2023.

– What risks of cargo transportations can be insured by VSK?

– This is a rather broad range: accidents, collisions, shipwrecks; theft, robbery, deliberate damage, or destruction of goods by third parties; damage of cargo caused by hurricanes, storms, typhoons, and other natural disasters. If we speak, for example, about transporting medical equipment and products, our policy can include insurance against refrigeration risks: when transporting this kind of cargo, it is important to maintain a certain temperature regime during the whole period of transportation, and if a refrigerator breaks down, our clients will not incur any losses.

In addition to this insurance coverage may include damage or loss of cargo during loading and unloading operations.

We are constantly working to improve the integration platform for the transport logistics industry. API integration allows to reduce paperwork, to operate in the accounting system and maximize the speed of insurance policy release, without wasting a lot of time on processing.

The technologies used at VSK Insurance House make it possible to insure various cargoes all over Russia and worldwide, as well as to reduce time spent on settlement of losses.

– Has the cost of insurance services for cargo transportation increased for business?

– If we talk about the basic rates for cargo insurance, they are almost unchanged and make 0,05% or 0,1% in average. But, for example, insurance of military risks, which is a separate line of insurance coverage, significantly increases the cost of cargo transportation. Nevertheless, many companies take this step, because then they feel much more confident and avoid the danger of huge losses in case something happens to the cargo.

– Today a lot is said about the prospects of the insurance industry in the digitalization. Could you tell us about the development of digital services in the company?

– Digitalization has been one of VSK's priorities for business development since early days. We have an agreement with Tomsk Polytechnic University, which supplies us with its best people. Now our company is considered

to be the largest one in the insurance industry by the number of IT-specialists. Last year we even established our own IT company – High Digital Technologies (VCT). This is our subsidiary company, which is engaged in consulting, software development, and implementation of digital solutions based on open-source technologies and domestic software. And in 2023, the company became a resident of the Innovation Science and Technology Center. We also opened a department of Innovation Project Management and Digital Transformation at the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA) in 2023. The first course of the Specialized Master of Management (SMM) program will be launched in the second quarter of 2023.

Digital technology has become a fundamental part of our lives and the lives of our clients.

– Share your company's development plans for 2023.

– We always grow and offer our partners those products and services that are in demand on the market today, often playing ahead of the curve. And we will continue doing it. Our clients have no doubt that they will be fully protected and provided with all the help needed.

CONTACTS:

Tel.: +7 925 073-08-91
Ovsyannikov@VSK.RU
www.vsk.ru



Индустриальный парк «Заволжье»

УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ОТКРЫТА для партнёров из Турецкой Республики

Турция является одним из крупных торговых партнёров Ульяновской области. Внешнеторговый оборот региона с Турецкой Республикой за девять месяцев 2022 года увеличился на 33,2% по сравнению с аналогичным периодом 2021 года. Экспорт ульяновских товаров в Турцию за это же время вырос в 4,3 раза. У региона большой потенциал развития торгово-экономических отношений с Турцией.

*«Экономическое сотрудничество с Турцией для Ульяновской области всегда было приоритетным и продуктивным. Это и взаимная торговля, совместные инвестиционные проекты, международные мероприятия, форумы и другие деловые события с турецкими партнёрами. Очень перспективным является партнёрство в промышленном сегменте. Ключевой отраслью промышленности Ульяновской области остаётся машиностроение, у нас накоплены серьёзные компетенции в этой сфере, есть большое количество квалифицированных кадров. Активно развиваем новые высокотехнологичные направления, что совпадает с развитием промышленности за последнее десятилетие в Турецкой Республике, – отмечает генеральный директор Корпорации развития Ульяновской области **Сергей Васин**. – Поэтому мы хорошо пони-*

маем друг друга, ценим и всегда остаёмся в продуктивном диалоге с многочисленными турецкими партнёрами».

Турецкие производители за последние несколько лет совершили технологический прорыв в ряде отраслей промышленности, таких как производство машин и оборудования, комплектующих для различных отраслей хозяйствования, строительных материалов, электротехнической продукции. Эти отрасли являются традиционными и в экономике Ульяновской области. По-прежнему востребованы потребителями продукция текстильной, деревообрабатывающей промышленности, товары народного потребления, сельскохозяйственная продукция. В настоящее время для турецкого бизнеса в России открываются большие перспективы. Появляются перспективные для сотрудничества ниши в новых высоко-

технологичных отраслях: в сфере возобновляемой энергетики, отрасли производства композитных материалов и других.

«Сегодня Ульяновская область представляет, как и прежде, серьёзный кооперационный потенциал для партнёров из Турции и всевозможные – одни из лучших в России – условия для локализации предприятий. Мы корректируем инвестиционное предложение под новые вызовы, у нас появляются современные готовые производственные помещения, которые отвечают самым высоким техническим требованиям для размещения производства», – рассказывает Сергей Васин.

Инвесторов привлекают территории, где для них созданы максимально комфортные условия. С отраслевой точки зрения инвестиции идут туда, где есть базовый фундамент, на котором можно строить и



развиваться. Поэтому очень важна инфраструктура промышленных парков, подготовленных для быстрой локализации производства, требуется внимательное и заботливое отношение к проектам инвесторов со стороны специально созданных для этого институтов развития, важно обеспечить конкурентоспособные сроки окупаемости проектов благодаря особому налоговому режиму и оперативному решению всех возникающих у инвестора проблем. Ульяновская область стремится быть именно таким регионом.

Регион предлагает инвесторам широкий выбор промышленных площадок. Это промышленный парк «Заволжье», портовая особая экономическая зона (ПОЭЗ), территории опережающего развития (ТОР) «Димитровград» и «Инза», зоны развития в муниципалитетах. Парк «Заволжье» и ПОЭЗ «Ульяновск» ежегодно входят в число лучших в стране. Кроме того, промышленный парк «Заволжье» является одним из самых эффективных в стране в части бюджетной эффективности. Один рубль бюджетных средств принёс порядка 28,12 руб. налоговых платежей резидентов парка и 35 рублей инвестиций резидентов, что многократно превысило государственные средства, вложенные в создание его инфраструктуры. Резидентами парка в региональный бюджет за период с 2009 по 2022 год перечислено более 45 млрд рублей налоговых платежей.

«Сейчас важным фактором для бизнеса является возможность быстро развернуть

производство – даже не строить завод, а арендовать подготовленный производственный корпус, ввезти оборудование и запустить выпуск продукции. Это существенно экономит и время, и деньги. Поэтому в прошлом году мы начали возведение новых объектов: производственно-складского здания площадью 7500 кв. м в промышленном парке «Заволжье» и производственных корпусов площадью 18 931 кв. м в портовой зоне. Они будут полностью обеспечены инженерной инфраструктурой, инвестор сможет прийти и сразу запустить производство», – поясняет руководитель Корпорации развития.

Кроме того, в Ульяновской области применяются все возможные режимы налоговых льгот для инвесторов, которые действуют в Российской Федерации. В портовой особой экономической зоне действует специальный таможенный и налоговый режим. Это позволяет ввозить иностранные товары без уплаты таможенных пошлин, НДС и акцизов. Также здесь, помимо производственной, разрешена логистическая и торговая деятельность. Территории опережающего развития, расположенные в Димитровграде и Инзе, тоже дают определённый набор преференций. Регионом накоплен большой опыт в реализации инвестпроектов по механизму СЗПК (соглашения о защите и поощрении капиталовложений) и инструменту СПИК (специальный инвестиционный контракт). Применяли их в различных отраслях: в станкостроении, энергетическом машиностроении, автопроме. В Ульяновской области помогают инвестору получить один из этих федеральных статусов, дающих набор налоговых льгот и возможность претендовать на субсидии.

В регионе действует специальный институт – Корпорация развития Ульяновской области, которая занимается поиском инвесторов и оказывает им всестороннюю поддержку на всех этапах реализации инвестиционного проекта. Корпорация в режиме «единого окна» обеспечивает решение всех вопросов по строительству, вводу в эксплуатацию и дальнейшему функционированию предприятия.

И самым ценным и уникальным преимуществом региона являются его кадры. Ульяновские высшие и средние специальные заведения готовят специалистов по широчайшему набору специальностей, востребованных в разных отраслях промышленности. Есть ряд успешных примеров, в том числе в сферах ветроэнергетики, станкостроения, когда в регионе «с нуля» создана отрасль, развёрнуты производства; и чтобы было кому на них работать – открыты соответствующие кафедры при университетах, начата подготовка специалистов.



**Фабрика игрушек в
Димитровградском парке «Мастер»**



THE ULYANOVSK REGION IS OPEN to partners from the Republic of Turkey

Turkey is one of the major trade partners of the Ulyanovsk region. The external trade turnover of the regional trade with the Republic of Turkey for 9 months of 2022 increased by 33.2% as compared to the same period of 2021. Exports of Ulyanovsk goods to Turkey increased 4.3 times over the same period. The region has great potential for developing trade and economic relations with Turkey.

“Economic cooperation with Turkey has always been a priority and has always been productive for the Ulyanovsk region. This includes mutual trade, joint investment projects, international events, forums and other business events with Turkish partners. The partnership in the industrial segment is very promising. Mechanical engineering remains the key industry of the Ulyanovsk region; we have accumulated serious competences in this area and have a large number of qualified personnel. We actively develop new high-tech areas, which coincides with the industrial development of the last decade in the Republic of Turkey,” says **Sergey Vasin**, General Director of the Ulyanovsk Region Development Corporation. “Therefore, we understand each other well, appreciate and always remain in productive dialogue with numerous Turkish partners.” Over the last few years, Turkish manufacturers have made a technological breakthrough in a number of industries, such as machinery and

equipment, components for various economic sectors, construction materials, and electrical products. These industries are also traditional sectors in the Ulyanovsk Region’s economy. Textile, woodworking, consumer goods and agricultural products are still in demand by consumers. Great prospects are currently opening up for Turkish business in Russia. Promising niches for cooperation are also emerging in new high-tech sectors – renewable energy, composite materials industry and others.

“Today the Ulyanovsk region presents, as it used to, serious cooperation potential for partners from Turkey and all sorts of conditions for localisation of enterprises, which are among the best in Russia. We adjust our investment offer to new challenges, we have modern ready-made production premises, which meet the highest technical requirements for production location,” says Sergey Vasin.

Investors are attracted to the most

convenient territories that provide the best possible conditions. From a sectoral point of view, investments go where there is a basic foundation on which one can build and develop.

Therefore, the infrastructure of industrial parks prepared for the rapid localisation of production is very important; as well as the attentive and caring attitude to investors’ projects on the part of development institutions specially created for this purpose. It is essential to ensure competitive payback periods for projects thanks to a special tax regime and prompt resolution of all problems arising for an investor. The Ulyanovsk region strives to be just such a region.

The region offers investors a wide range of industrial sites. These are the Zavolzhye industrial park, the Port Special Economic Zone, the Dimitrovgrad and Inza territories of advanced development (TADs), development zones in municipalities. Park “Zavolzhye” and port-based special economic zone



“Ulyanovsk” are annually among the best in the country. In addition, Zavolzhye Industrial Park is one of the most efficient in the country in terms of budget efficiency. One ruble of budgetary funds brought about 28.12 rubles of tax payments from park residents and 35 rubles of residents’ investments, which many times exceeded the state funds invested in the creation of its infrastructure. For the period from 2009 to 2022, the residents of the park transferred more than 45 billion rubles of tax payments to the regional budget.

“Today, an important factor for businesses is the ability to deploy production quickly – not even to build a plant, but to lease a prepared

production building, bring in equipment and launch production. This saves both time and money. That is why last year we started erecting new facilities: a production and warehouse building with an area of 7,500 square meters in the Zavolzhye industrial park and manufacturing buildings with an area of 18,931 square meters in the Port area. They will be fully provided with engineering infrastructure, an investor will be able to come and start production immediately,” explains the head of the Development Corporation.

In addition, the Ulyanovsk region applies all possible tax exemption regimes for investors, which are in force in the Russian Federation.

The Port Special Economic Zone (PSEZ) has a special customs and tax regime. This allows foreign goods to be imported without paying customs duties, VAT and excise duties. In addition to manufacturing, logistical and trading activities are also allowed here. Territories of Advanced Development (TADs) located in Dimitrovgrad and Inza also provide a certain set of preferences. The region has accumulated extensive experience in implementing investment projects under the Capital Investment Protection and Promotion Agreement mechanism and the SPIC (Special Investment Contract) instrument. They have been applied in various industries: machine-tool construction, power engineering, and automobile industry. The Ulyanovsk Region helps an investor to obtain one of these federal statuses, which gives a set of tax benefits and an opportunity to claim subsidies.

There is a special institution in the region – Ulyanovsk Region Development Corporation – which is involved in searching for investors and provides them with comprehensive support at all stages of implementation of an investment project. The Corporation provides a “one-stop-shop” solution for all issues related to the construction, commissioning and further operation of the enterprise.

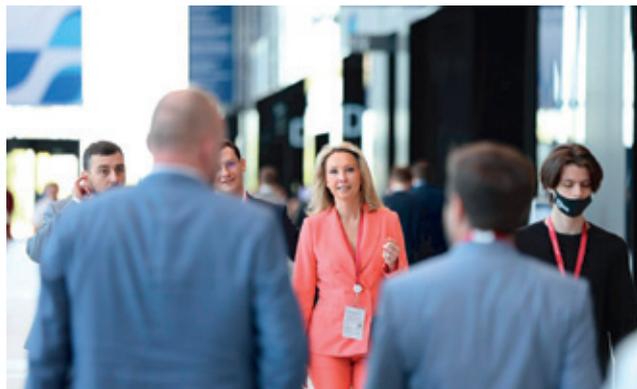
And the most valuable and unique advantage of the region is its human resources. Ulyanovsk higher and secondary specialized institutions train specialists in a wide range of professions, which are in demand in various industries. There are a number of successful examples, including in the fields of wind energy and machine tool engineering, when the region has created an industry from scratch, launched production facilities, and, to ensure that there are qualified specialists to work in them, opened relevant departments at universities and started training specialists.

Предприятие по производству гофрокартона «Архбум»



XI Петербургский международный юридический форум – крупнейшая площадка для диалога между представителями юридического, предпринимательского, политического и правоохранительного сообществ по вопросам права в интересах граждан, бизнеса, совершенствования правоприменительной практики, продвижения законодательных инициатив в целях развития правовой культуры и регулирования социально-экономической сферы в современных условиях.

Форум проводится Министерством юстиции Российской Федерации и Фондом Росконгресс в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 15 февраля 2022 г. № 55.



Более 120 мероприятий ждет участников и гостей ПМЮФ-2023

Опубликована деловая программа XI Петербургского международного юридического форума. Она будет включать в себя деловые сессии, круглые столы, открытые разговоры, презентации и многое другое. Юристы разных областей смогут обменяться мнениями по важнейшим вопросам современного права. Обсуждения будут касаться разнообразных тем, в том числе русофобии и дискриминации соотечественников за рубежом, защиты национальных интересов, семейных ценностей, ну и, конечно же, современных тенденций международных отношений.

«Наша задача сегодня – в партнерстве со странами, готовыми к конструктивному и равноправному диалогу, выработать универсальные меры по защите национальных интересов и предотвратить усиливающиеся тенденции по вмешательству во внутрен-

ние дела государств. Требуется адаптация существующих международно-правовых механизмов к новой многополярной системе мироустройства. В этой работе, безусловно, первостепенное значение имеет укрепление суверенитета государств правовыми средствами. Именно поэтому лейтмотивом Форума станет тема „Суверенитет в праве“, – отметил Министр юстиции Константин Чуйченко.

Участники ПМЮФ-2023 поговорят о построении независимой экономики в условиях санкций, о правовом регулировании интернет-журналистики, о космосе и космической экономике в контексте устойчивого развития России, о правовом обеспечении национальной безопасности в свете современных угроз.

«Уже традиционно ПМЮФ встретит своих гостей насыщенной деловой программой,

объединяющей более 120 мероприятий. В текущей нестабильной ситуации только право сможет стабилизировать мир. Уважение суверенитета каждой страны, невмешательство в её мироустройство – вот залог успеха, к этому стремится наша страна», – подчеркнул советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Оргкомитета по вопросам подготовки и проведения Петербургского международного юридического форума Антон Кобяков.

Напомним, XI Петербургский международный юридический форум пройдет в Санкт-Петербурге с 11 по 13 мая. Молодежная программа откроет Форум в стартовый день – 10 мая.

Полную версию деловой программы ПМЮФ-2023 можно найти на официальном сайте: legalforum.info

На ПМЮФ-2023 обсудят вопросы законодательного регулирования сферы юридических услуг

На площадке XI Петербургского международного юридического форума состоится сессия «Рынок юридических услуг и судебное представительство», участники которой обсудят создание новых механизмов правового регулирования сферы адвокатуры и юридических услуг, которые будут отвечать современным потребностям общества и государства.

Так, будут рассмотрены законодательные инициативы, направленные на утверждение единых правил допуска к юридической профессии и практике, а также привлечение к ответственности юристов, оказывающих некачественные услуги.

«Отсутствие единых правил оказания услуг, условий их предоставления, меха-

низмов исключения из профессии недобросовестных юристов ставит под угрозу реализацию конституционных прав граждан на получение квалифицированной юридической помощи. В настоящее время Минюст России готовит предложения о реформировании сферы юридических услуг и института адвокатуры», – подчеркнул заместитель министра юстиции Российской Федерации Максим Бесхмельницын.

Он отметил, что Минюстом России был разработан законопроект, направленный на внесение комплексных изменений в Закон об адвокатуре.

Им предусматривается повышение требований к лицам, претендующим на

получение статуса адвоката, уточнение правил работы с адвокатскими запросами, а также создание Единого государственного реестра адвокатов, который станет единственным достоверным, актуальным источником информации об адвокатах как для граждан, так и для правоохранительных органов и судов.

12 апреля 2023 года законопроект был принят в первом чтении Государственной Думой Федерального Собрания.

Ознакомиться с подробной информацией о мероприятиях XI Петербургского международного юридического форума и зарегистрироваться на XI ПМЮФ можно на сайте: legalforum.info.

Tax & Legal

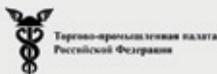
management



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



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

 **РОСКОНГРЕСС**
Пространство доверия



Министерство
ЮСТИЦИИ
Российской Федерации



XI ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
**ЮРИДИЧЕСКИЙ
ФОРУМ**

11–13 мая 2023
Санкт-Петербург

LEGALFORUM.INFO

Реклама 

Реклама

Стратегический
партнер



Официальные
партнеры



Партнер



Партнеры
деловой программы

