

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

25/227 сентябрь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

**VIII ВОСТОЧНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ —
ПЛОЩАДКА ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ
СВЯЗЕЙ МЕЖДУ РОССИЙСКИМ
И ИНОСТРАННЫМ
ИНВЕСТИЦИОННЫМ
СООБЩЕСТВОМ**

**ГЛЕБ ПЛЕСОВСКИХ,
председатель коллегии
адвокатов «Плесовских и Партнёры»:**

**«ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА
РЕДКО ИМЕЮТ СВОЙСТВО
РАЗРЕШАТЬСЯ САМИ СОБОЙ»**



STAHLBERG

Проектируем, производим и строим
здания из металлоконструкций

Завод металлоконструкций Штальберг:
генеральное проектирование и подряд

8-800-350-50-75
www.stahl-berg.ru

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке ТПП РФ**

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор: **Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Александра Убоженко**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова,**

Алёна Ремизова, Анна Шехматова,

Екатерина Цындук

Эксперт-консультант номера, **magillion**
член Экспертного совета редакции
Russian Business Guide – компания «Мариллион»

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,
г. Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

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 № 25/227 сентябрь 2023

Дата выхода в свет: 01.09.2023.

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 Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Aleksandre Ubozhenko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna 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 № 25/227 September 2023

Дата выпуска: 01.09.2023.

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

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

2

ГЛЕБ ПЛЕСОВСКИХ, РУКОВОДИТЕЛЬ КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ «ПЛЕСОВСКИХ И ПАРТНЁРЫ»:

«ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА РЕДКО ИМЕЮТ СВОЙСТВО РАЗРЕШАТЬСЯ САМИ СОБОЙ»

БИЗНЕС: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

7

КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ

ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И АРКТИКИ (КРДВ):

МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ СОЗДАНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА НА КУРИЛЬСКИХ ОСТРОВАХ

12

ПЁТР ЯНЧЕНКО, ТПП ХАБАРОВСКОГО КРАЯ:

«В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НЕОБХОДИМО ИСКАТЬ РЕСУРСЫ ВНУТРИ СТРАНЫ»

16

ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ:

КЛИМАТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ – БЛАГОПРИЯТНЫЙ

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

22

АЛЕКСАНДР СИМОНОВ, СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР ПО НАЛОГОВОМУ КОНСУЛЬТИРОВАНИЮ КОМПАНИИ

«МАРИЛЛИОН», – ОБ АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСАХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРИ ДИСТАНЦИОННОЙ РАБОТЕ ИЗ-ЗА РУБЕЖА

26

ВАЛЕРИЙ НАРЕЖНЫЙ, СОВЕТНИК ООО «ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «ГОРОДИССКИЙ И ПАРТНЁРЫ»:

«ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ» НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ – КАК ДРАЙВЕР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ»

30

АЛЕКСАНДР РЕШЕТОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЙ ГРУППЫ «АРКОМ»:

«НАША ЦЕЛЬ – УКРЕПИТЬ ПОЗИЦИИ КЛИЕНТА НА РЫНКЕ»

34

ЕКАТЕРИНА СМОЛОВАЯ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ЮРИСТ НАЛОГОВОЙ ПРАКТИКИ CAPITAL LEGAL SERVICES:

«МЫ ЧАЩЕ ВСЕГО ИМЕЕМ УРАВНЕНИЕ СО МНОЖЕСТВОМ ПЕРЕМЕННЫХ»

38

SB TAX TEAM:

УСПЕШНОЕ ОСПАРИВАНИЕ РЕШЕНИЙ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ, НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ И ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

42

«ПРАВООБЛОЖЕНИЕ СО СВЕТАНОЙ ЕРХОВОЙ»

46

НАЛОГОВЫЕ СОСТАВЫ: ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ VS КРИМИНАЛИЗАЦИЯ.

РАССКАЗЫВАЕТ ЕКАТЕРИНА АВДЕЕВА –

ЧЛЕН ГЕНЕРАЛЬНОГО СОВЕТА «ДЕЛОВОЙ РОССИИ»,

РУКОВОДИТЕЛЬ ЭКСПЕРТНОГО ЦЕНТРА ПО УГОЛОВНО-

ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКЕ И ИСПОЛНЕНИЮ СУДЕБНЫХ АКТОВ



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



Глеб Плесовских:

«ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА РЕДКО ИМЕЮТ СВОЙСТВО РАЗРЕШАТЬСЯ САМИ СОБОЙ»

«Как защитить свой бизнес?», «Как не понести убытки при совершении сделки?» – эти вопросы волнуют всех предпринимателей, как начинающих, так и бизнесменов с большим опытом. Московская коллегия адвокатов «Плесовских и Партнёры», благодаря широкой географии присутствия и опыту работы в различных юрисдикциях, успешно реализует разработанные стратегии по всей России и за её пределами. Адвокатам коллегии доверяют самые запутанные уголовные дела экономической и должностной направленности, сложные арбитражные процессы, сопровождение сделок, в частности международных. Руководитель коллегии ГЛЕБ ПЛЕСОВСКИХ в своё время проходил службу в Следственном комитете РФ, в том числе в военных следственных органах, где специализировался преимущественно на расследовании уголовных дел экономической и коррупционной направленности. Он является автором популярной книги «Секреты успеха юриста и адвоката». В интервью нашему изданию он рассказал о приоритетных направлениях работы и о том, как важны превентивные меры по защите бизнеса.

– Глеб Юрьевич, коллегия адвокатов «Плесовских и Партнёры» специализируется на защите интересов бизнеса. Сегодня тема давления на бизнес не перестаёт быть актуальной. Как вы полагаете, можно ли выделить направления, которые в свете последних событий в стране и мире наиболее подвержены рискам? Можно ли эффективно противодействовать давлению?

– Действительно, несмотря на меры, принимаемые для ограничения давления на представителей бизнеса со стороны

правоохранительных и надзорных органов, проблема остаётся. Нужно быть реалистами: сегодня на повестке дня особенно остро стоит вопрос собираемости налогов, и, как следствие, резко возросло количество выявляемых преступлений, связанных с неуплатой налогов и иных обязательных платежей.

Отдельно я бы выделил предпринимателей, занятых при выполнении государственных контрактов: данная деятельность всегда была объектом пристального внимания правоохранителей, а за последний год ситуация стала ещё более напряжённой.

Мы всё чаще сталкиваемся с запросами на аудит контрактов и бизнеса в целом на предмет наличия возможных рисков: предприниматели стремятся обезопасить себя ещё до начала вхождения в тот или иной проект.

Разумеется, противостоять внешнему давлению на бизнес можно, и это не только активные действия юристов, как принято считать, а превентивные меры, такие как аудит бизнес-процессов, обучение сотрудников, анализ внутренней и контрактной документации будущих проектов.

– С какими запросами сегодня чаще всего к вам обращается бизнес? И как ваша коллегия помогает предпринимателям?

– Как я уже говорил, в последнее время значительно возросло число обращений, связанных с неуплатой налогов. К сожалению, финансовые требования уполномоченных органов далеко не всегда обоснованы – с этим можно и нужно работать в правовом поле. В нашей практике есть случаи, когда сумма первичных налоговых требований около 1,5 млрд рублей уменьшалась более чем в три раза! Выводы делайте сами.

Также мы защищаем как представителей бизнеса, так и государственных служащих по уголовным делам экономической и должностной направленности. Бытует мнение, что такого рода дела часто политизированы, а защита по ним затруднена. Да, это действительно так, однако я убеждён, что грамотная и успешно реализованная стратегия по делу всегда принесёт свои плоды. И это не пустые слова, а реальная практика. Например, недавно нам удалось донести до суда свою позицию при обжаловании меры пресечения в виде заключения под стражу в отношении предпринимателя. Если коротко, то наш адвокат заставил суд задуматься и изучить большой объём документов; сумел донести до суда тот факт, что действия доверителя совершены в связи с осуществлением им предпринимательской деятельности, что исключает возможность применения данной меры пресечения; предоставил сведения о наличии контрактов, исполнение которых в отсутствие генерального директора компании невозможно.

Наш клиент был освобождён из СИЗО и отправился домой к семье; такие успехи – всегда большая победа для адвоката и в данном конкретном случае, по сути, спасение бизнеса: без генерального директора все процессы встали.

– Сегодня экономика России переживает значительную трансформацию. После введения санкций многие компании стали пересматривать свои бизнес-подходы, искать новые рынки сбыта и поставок, в том числе и за рубежом, выходить на международную арену: с какими рисками можно столкнуться на этом пути? Как избежать значительных финансовых потерь при проведении крупной сделки?

– Сопровождение сделок, в том числе международных, – одна из наших приоритетных практик. Это интересный и сложный процесс, когда юрист имеет возможность действовать на опережение, предотвращая возникновение возможных рисков. Работая в интересах клиента, мы помогаем избежать спорных формулировок в контракте, наладить взаимодействие с органами та-

можни и сертификации, нередко участвуем в переговорах с контрагентами, чтобы согласовать нужные условия.

Был забавный случай, когда клиент, который с энтузиазмом планировал заняться импортом медицинского оборудования и изначально пришёл с запросом на сопровождение сделки, выслушав все сложности, связанные с сертификацией товара, взаимодействием с иностранным контрагентом, и осознав возможные риски, просто отказался от этой идеи. Это показательный эпизод, когда именно юристы открыли предпринимателю глаза на суровую реальность и не дали совершить ошибки, цена которых – миллионы рублей.

– Кстати, об иностранных клиентах. Скажите, сложно ли вам работать с иностранцами, сильно ли отличаются рабочие процессы для вас – как юристов?

– Мы действительно продолжаем сопровождать ряд иностранных клиентов, ведущих деятельность на территории нашей страны, и это безумно интересный опыт! Приходится не только вникать в специфику конкретного бизнеса, но и ориентироваться на ментальность его представителей. За время существования коллегии адвокатов «Плесовских и Партнёры» мне довелось работать с клиентами из США, Великобритании, Люксембурга, Китая, Венесуэлы и других стран.

Если обобщить этот опыт, то могу сказать, что работа с иностранными компаниями очень дисциплинирует, заставляя уделять особое внимание отчётности о проделанной работе: клиент должен видеть, за что он платит деньги. Работать с иностранным клиентом не сложно, а скорее интересно!

– Как вы относитесь к «развороту» экономики страны в сторону Африки и Азии? Видите ли в этом перспективы?

– Такие инициативы я могу только приветствовать – и как юрист, и как гражданин своей страны. Для нас это, безусловно, новые возможности, и мы в полной мере готовы помочь азиатским и африканским компаниям освоиться на незнакомом для них рынке. Я, как никто, понимаю, насколько важно иметь «своего» юриста, когда начинаешь бизнес в чужой стране. Это должен быть не просто тот, кто ориентируется в местных реалиях, а тот, кто имеет соответствующий опыт и, что немаловажно, дорожит своей репутацией. Всё это мы готовы дать нашим новым потенциальным клиентам.

– У ваших адвокатов накоплен большой опыт сопровождения не только сделок внутри страны, но и международных контрактов. Насколько сегодня это направление развивается в коллегии? Какую именно помощь могут получить ваши клиенты в сфере ВЭД?

– Сопровождение участников внешнеэкономической деятельности включает в себя вопросы взаимодействия с таможенными и правоохранительными органами. Это как стадии всех форм таможенного контроля, так и производство по делам об административных правонарушениях и преступлениях в таможенной сфере. Мы можем помочь в выработке правильных логистических решений и правовом сопровождении перемещения товаров через таможенную границу.

Кроме того, у нас в работе находятся дела, по которым люди сейчас находятся в других странах. Мы помогаем им сохранить бизнес в России, осуществляем контроль управляющих, сопровождаем важные проекты и, как законные представители этих предпринимателей, взаимодействуем с государственными отечественными и международными структурами: например, с Интерполом.

Помимо этого, несмотря на непростую геополитическую обстановку, мы расширяем границы своего присутствия на международной арене: недавно заключили соглашение о партнёрстве с компанией в ОАЭ.

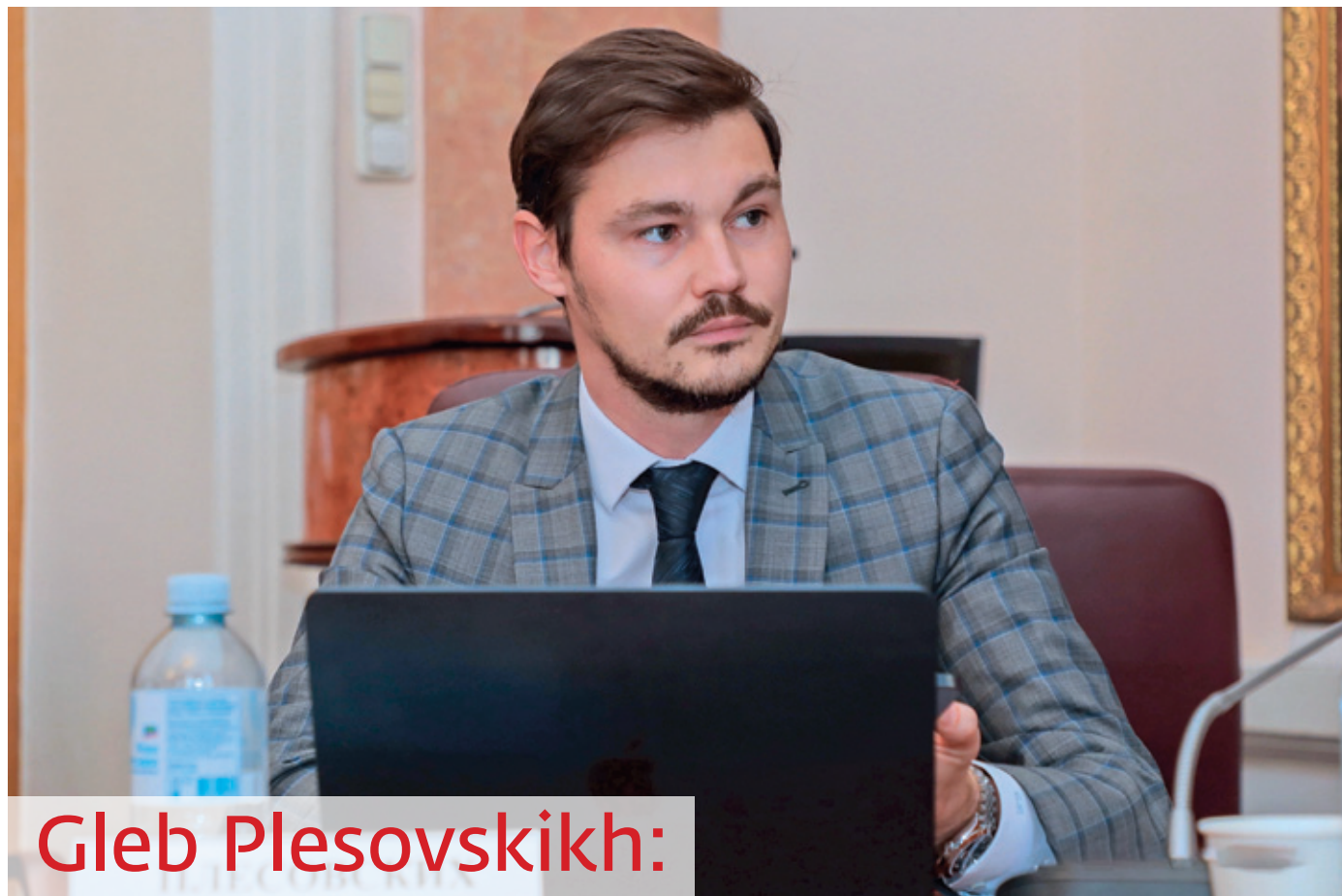
– Если можно, дайте несколько советов предпринимателям по взаимодействию с юристами: когда необходимо к ним обращаться, почему это важно и т. п.?

– Знаете, сразу хочется дать один совет: не надо воспринимать юристов как инопланетян. Я всегда говорю: приходите в гости, даже если у вас ничего не произошло! Посмотрите, как мы работаем, расскажите о своём бизнесе – нам правда интересно. Работать всегда приятнее с тем, с кем у тебя уже сложились хорошие, человеческие отношения.

Какое-то время назад мы одними из первых выделили как отдельное направление «корпоративное образование». Мы систематически проводим обучающие мероприятия для представителей бизнеса на различные актуальные темы. Например, рассказываем, что делать, если в офис пришли с обыском, объясняем, какие риски для бизнеса несёт бракоразводный процесс одного из учредителей, разбираем популярные ошибки. Это живые мероприятия, где мы, опираясь на реальные примеры из практики, доносим до клиента полезную информацию с учётом специфики его бизнеса. Отсюда второй совет: учите своих сотрудников! Старайтесь предупредить риски – как внешние, так и внутренние: это проще, чем бороться с последствиями.

Ну и не буду оригинален, но проблемы правового характера редко имеют свойство рассасываться сами собой. И как показывает практика: сам собственник бизнеса или штатные юристы часто не могут должным образом оценить степень опасности. В таких случаях обращаются к нам.

All entrepreneurs, whether novice or experienced, worry over how to safeguard their business and avoid incurring losses in a transaction. Thanks to extensive geographical reach and transnational experience, the Moscow Bar Association “PLESOVSKI KH & PARTNERS” successfully implements the developed strategies all over Russia and abroad. The attorneys at the Bar handle complex criminal cases related to finance and government, as well as complicated arbitration proceedings and transactions, both domestic and international. GLEB PLESOVSKI KH, the leader of the Bar, previously worked in the Investigative Committee of the Russian Federation, where he focused on investigating financial and corruption cases, including in military investigative units. He wrote the well-known book called “Secrets of Success of a Lawyer and Advocate”. During an interview with our publication, he talked about the most important areas of his job and the significance of taking preventive measures to safeguard one’s business.



Gleb Plesovskikh:

“LEGAL PROBLEMS RARELY RESOLVE THEMSELVES”

– *Gleb Yurievich, “PLESOVSKI KH & PARTNERS” specializes in the protection of business interests. Nowadays, the issue of pressure on business is always relevant. In your opinion, in view of the recent events in the country and the world, what are the most vulnerable areas? Is it possible to counteract these pressures effectively?*

– Despite the measures taken to limit the pressure exerted on business representatives by law enforcement and supervisory authorities, the problem remains. We need to be realistic: today the issue of tax collection is particularly acute on the agenda, and as a result the number of detected crimes related to non-payment of taxes and other mandatory payments has increased sharply.

I would like to mention entrepreneurs engaged in the implementation of government contracts – this activity has always been the subject of close attention by law enforcement officials, and last year the situation became even more tense. We are receiving more and more requests to check contracts and business in general for possible risks: entrepreneurs are trying to protect themselves even before starting a project.

Of course, it is possible to resist external pressure on business, and it is not only active actions of lawyers, as is commonly believed, but also preventive measures, such as auditing of business processes, training of

employees, analysis of internal and contractual documentation of future projects.

– *What are the most common requests that companies come to you with these days? And how does your team help them?*

– As I mentioned earlier, the number of requests related to non-payment of taxes has increased significantly recently. Unfortunately, the financial demands of the authorized bodies are not always justified – this can and should be dealt with within the legal framework. In our practice there are cases when the amount of the initial tax claims of about 1.5 billion rubles was reduced

more than three times! You can draw your own conclusions.

We also defend business representatives and officials in criminal cases of economic and governmental nature. There is an opinion that such cases are often politicized and difficult to defend. Yes, it is true, but I am convinced that a competent and successfully implemented strategy in a case will always bring results. And these are not empty words, but real practice. For example, recently we managed to convince the court of our position in the appeal against a preventive detention measure against a businessman. In short, our lawyer made the court think and analyze a large number of documents; he managed to convey to the court the fact that the actions of the client were committed in connection with his entrepreneurial activity, which excludes the possibility of applying this measure of restraint; he provided information on the existence of contracts, the implementation of which is impossible in the absence of the company's CEO.

Our client was released from custody and returned to his family – such successes are always a great victory for a lawyer and in this particular case actually saved the business – without the CEO all processes would have come to a standstill.

– Today, the Russian economy is undergoing significant changes. Following the imposition of sanctions, many companies have begun to rethink their business approaches, look for new sales and supply markets, including abroad, and enter the international arena. What are the risks? How can significant financial losses be avoided in a major transaction?

– Transaction support, including international transactions, is one of our priority practices. It is an interesting and complex process where a lawyer has the opportunity to be proactive and prevent possible risks from arising. In the interest of the client, we help to avoid controversial formulations in the contract, establish cooperation with customs and certification authorities, and often participate in negotiations with counterparties to agree on the necessary terms.

There was a funny case when a client who was enthusiastically planning to import medical equipment and initially came with a request for transaction support, after listening to all the difficulties associated with certification of goods, interaction with a foreign counterparty and realizing the possible risks, simply abandoned the idea. This was a case where lawyers opened the businessman's eyes to the harsh reality and prevented him from making mistakes costing millions of rubles.

– Talking about foreign clients. Tell me, is it difficult for you to work with foreigners, is the work process very different for you as lawyers?

– We continue to assist a number of foreign clients operating in our country, and it is a very interesting experience! We have to get acquainted not only with the peculiarities of a particular business, but also with the mentality of its representatives. During the existence of the Bar Association “PLESOVSKIKH & PARTNERS” I had the opportunity to work with clients from the USA, Great Britain, Luxembourg, China, Venezuela and other countries.

Summarizing this experience, I can say that working with foreign companies is very disciplined and forces to pay special attention to the reporting on the work done – the client must see what he pays money for. Working with a foreign client is not difficult, but rather interesting!

– What is your position on the “turnaround” of the country's economy towards Africa and Asia? Do you see any prospects in this?

– As a lawyer and a citizen of my country, I can only welcome such initiatives. These are certainly new opportunities for us, and we are fully prepared to help Asian and African companies establish themselves in a market that is unfamiliar to them. I understand more than anyone how important it is to have “your” lawyer when setting up a business in a foreign country. It should be someone who is not only familiar with local conditions, but also has relevant experience and, most importantly, a reputation. We are ready to offer all this to our new potential clients.

– Your lawyers have a lot of experience in supporting not only domestic transactions, but also international contracts. How is this area developing in the Bar today? What kind of assistance can your clients receive in the area of foreign economic activity?

– Assistance to participants of foreign economic activity includes issues of interaction with customs and law enforcement authorities. This includes both the stages of all forms of customs control and proceedings in cases of administrative and criminal offenses

in the customs sphere. We can assist in the development of appropriate logistical solutions and legal support for the transportation of goods across the customs border.

In addition, we handle cases where people are currently located in other countries. We help them to keep their business in Russia, supervise managers, support important projects and, as legal representatives of these entrepreneurs, cooperate with domestic and international government agencies, such as Interpol.

In addition, despite the difficult geopolitical situation, we are expanding our international presence – we recently signed a partnership agreement with a company in the United Arab Emirates.

– Could you give some advice to entrepreneurs on how to deal with lawyers: when it is necessary to contact them, why it is important, etc.?

– I would like to give one piece of advice: don't treat lawyers like aliens. I always say: come and visit, even if you have nothing going on! See how we work, tell us about your business – we are really interested. It is always more comfortable to work with someone you already have a good relationship with.

Some time ago, we were one of the first to establish “corporate education” as a separate line of business. We systematically organize training events for business representatives on various topical issues. For example, we tell them what to do if a raid comes to the office, explain the risks to the business of a founder's divorce proceedings, and analyze common mistakes. These are live events where we use real examples from the field to provide useful information to the client, taking into account the specifics of their business. Hence the second piece of advice – educate your employees! Try to prevent risks, both external and internal – it is easier than dealing with the consequences.

Well, I will not be original, but problems of a legal nature rarely solve themselves. And, as practice shows, the business owner or in-house lawyer often cannot properly assess the level of risk. In such cases, they turn to us.





**Российская
Энергетическая
Неделя 2023**



РОСКОНГРЕСС
Пространство доверия



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ

11–13 октября
Москва,
ЦВЗ «Манеж»

rusenergyweek.com



Реклама (6+)



*20 лет без налогов:
беспрецедентный набор
льгот получает бизнес,
инвестируя в развитие Курил*

МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ СОЗДАНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА НА КУРИЛЬСКИХ ОСТРОВАХ

Под управлением Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики (КРДВ) находится ряд особых экономических зон: 18 территорий опережающего развития (ТОР), свободный порт Владивосток (СПВ), Арктическая зона РФ (АЗРФ) и специальный административный район на острове Русский (САР). С 2022 года действует преференциальный режим на Курильских островах. На каждой территории предпринимателям доступны уникальные меры государственной поддержки, а также всесторонняя помощь со стороны КРДВ.

Стратегическая задача КРДВ в управлении преференциальными режимами – сопровождать инвесторов на каждом этапе, предлагать максимально комфортные условия для работы, обеспечивать применение налоговых льгот и административных преференций (нулевые налоги на прибыль, имущество и землю на первые пять лет, сниженные на 75% страховые взносы в течение 10 лет, процедура свободной таможенной зоны, инфраструктура и земля для ТОР), необходимых той или иной компании инструментов господдержки. Результатом становятся открытие новых предприятий на Дальнем Востоке и в Арктике, создание новых рабочих мест, улучшение качества жизни дальневосточников и северян. Резиденты ТОР, в СПВ и АЗРФ по соглашениям с КРДВ вкладывают в экономику Дальнего Востока и Арктики 7,9 трлн руб., фактически бизнес, а это более 3,4 тыс. резидентов преференциальных режимов, инвестировал свыше 3,1 трлн руб. Каждый четвёртый проект уже запущен: создано 784 предприятия, лидируют такие отрасли, как девелопмент и строительство, сфера услуг, логистика и транспорт, туризм, а также сельское хозяйство и горнорудная промышленность. Топ-5 отраслей по объёму инвестиций: нефтега-



зохимия, горнорудная промышленность, логистика, девелопмент и машиностроение – на них приходится более 85% от всего объёма инвестиций. Всего резиденты создали более 121 тыс. рабочих мест для жителей Дальнего Востока и Арктики.

На территории Курильских островов действует два преференциальных режима. Первый – ТОР «Курилы» – был создан по инициативе российского правительства в 2017 году. С тех пор его резидентами стали восемь компаний, а общий объём их инвестиций превысил шесть миллиардов рублей. Бизнес, пользуясь инструментами господдержки, создаёт предприятия, нацеленные на переработку рыбы, создание гостиницы и туристических объектов. Инвесторы строят крабоволовы, планируют шить рыболовные сети и создают строительные компании. Например, компания «Архипелаг Онекотан» создаст рекреационный кластер на островах Курильской гряды и будет развивать различные виды туризма: экспедиционный, экологический, круизный, бальнеологический, гастрономический. Начиная с 2024 года на островах Парамушир, Онекотан, Шумшу, Шишкотан, Атласова, Харимкотан, Расшуа и Ушишир постепенно будут появляться туристские объекты.

Второй преференциальный режим совсем новый: он вступил в силу 9 марта 2022 года. На сегодняшний день 14 компаний стали резидентами специального налогового режима на Курильских островах Российской Федерации. Они реализуют проекты с объёмом инвестиций порядка 1,6 млрд рублей и с созданием 246 рабочих мест. Виды деятельности у компаний различные: это гостиничный бизнес, предоставление туристических услуг, производство и продажа продуктов питания и многое другое. Резидентом может стать вновь зарегистрированная организация. Так, меньше года понадобилось компании «Кунашир-Тур», чтобы построить туристический комплекс, который готовится к открытию в ближайшее время. Это 22 экодомика, спа-комплекс, ресторан под стеклянным куполом, лаунж-зона, а также предприниматели будут проводить экскурсии по живописному острову.

Таким образом, на Курильских островах на различной стадии реализации находится 22 проекта с общим объёмом инвестиций 13 млрд рублей. Ещё с порядка 13 компаниями идёт проработка реализации проектов в сферах туризма, рыбопереработки, энергетики.

Сегодня можно уверенно сказать, что преференциальный режим на Курилах – самый выгодный не только на Дальнем Востоке, но и в России в целом. Прежде всего – потому, что он на 20 лет освобождает инвесторов от различных налогов: на прибыль, имущество, землю и транспорт. Кроме того, для предпринимателей снижены страховые взносы на персонал до 7,6%,



тогда как в остальных регионах России их уровень достигает 30%.

Максимально упрощены административные процедуры. На Курилах – заявительный характер присвоения статуса резидента для предоставления льгот (достаточно зарегистрировать новое юридическое лицо и направить уведомление в налоговый орган). Также отсутствует минимальный порог инвестиций: для малого и среднего бизнеса это является уникальной возможностью. Кроме того, резиденты могут получить без торгов в аренду земельный участок для ведения предпринимательской деятельности по льготной ставке (если земля находится в

границах ТОР «Курилы»), что очень важно для туристических проектов, применять процедуру свободной таможенной зоны, позволяющей значительно экономить на ввозе товаров, сырья и оборудования, на экспорте готовой продукции.

КРДВ предоставляет инвесторам на Курилах, как и бизнесу в других регионах Дальнего Востока, в Арктике, широкий набор бизнес-сервисов: помогает в подборе сотрудников, привлечении финансирования и правовой защите, выполняет маркетинговое и информационное продвижение, предлагает помощь в поиске партнёров и содействие в сбыте продукции резидентов.



The Far East and Arctic Development Corporation (FEDC) manages a number of special economic zones: 18 Advanced Special Economic Zones (ASEZ), the Free Port Vladivostok (FPV), the Arctic Zone of the Russian Federation (AZRF), and a Special Administrative Region (SAR) on Russky Island. A preferential regime has been in place on the Kuril Islands since 2022. In each territory, entrepreneurs have access to unique state support measures, as well as comprehensive assistance from the FEDC.

THE MOST COMFORTABLE CONDITIONS HAVE BEEN CREATED FOR BUSINESS ON THE KURIL ISLANDS



The strategic task of the FEDC in managing preferential regimes is to accompany investors at every stage, to offer the most comfortable working conditions, to ensure the application of tax benefits and administrative preferences (zero taxes on profit, property and land for the first five years, reduced insurance premiums by 75 per cent for 10 years, free customs zone procedure, infrastructure and land for ASEZs), as well as state support tools required by a particular company. The result is the opening of new enterprises in the Far East and the Arctic, the creation of new jobs, and an improvement in the quality of life of Far Easterners and northerners. Under agreements with the FEDC, residents of ASEZs, FPV and AZRF invest 7.9 trillion rubles in the economy of the Far East and the Arctic; in fact, businesses, including more than 3,400 residents of preferential

regimes, have already invested over 3.1 trillion rubles. Every fourth project has already been launched – 784 enterprises have been created, leading such industries as development and construction, services, logistics and transport, tourism, as well as agriculture and mining. The top 5 industries in terms of investment: petrochemistry, mining, logistics, development and mechanical engineering – they account for more than 85% of the total investment. In total, residents have created more than 121 thousand jobs for residents of the Far East and the Arctic.

There are two preferential regimes on the territory of the Kuril Islands. The first one, the the Kuriles ASEZ, was created on the initiative of the Russian government in 2017. Since then, eight companies have become its residents, and the total volume of their investments has exceeded 11,6 billion rubles. Business, using

the tools of state support, creates enterprises aimed at processing fish, creating hotels and tourist facilities. Investors are building crab traps, planning to sew fishing nets and create construction companies. For example, the Onkotan Archipelago company will create a recreational cluster on the Kuril Islands and will develop various types of tourism: expedition, ecological, cruise, balneological, gastronomic. Starting from 2024, tourist sites will gradually appear on the islands of Paramushir, Onkotan, Shumshu, Shishkotan, Atlasova, Harimkotan, Rashua and Ushishir.

The second preferential regime is completely new: it entered into force on March 9, 2022. To date, 14 companies have become residents of the special tax regime on the Kuril Islands of the Russian Federation. They are implementing projects with an investment of about 1,6 billion rubles and

with the creation of 246 jobs. The companies have different types of activities: the hotel business, the provision of tourism services, the production and sale of food products, and much more. A newly registered organization can become a resident. Thus, it took Kunashir-Tour less than a year to build a tourist complex, which is preparing to open in the near future. These are 22 eco-houses, a spa complex, a restaurant under a glass dome, a lounge area, as well as entrepreneurs will conduct excursions around the picturesque island.

Thus, 22 projects with a total investment of 13 billion rubles are at various stages of implementation on the Kuril Islands. Another 13 companies are working on the implementation of projects in the areas of tourism, fish processing, and energy.

Today we can confidently say that the preferential regime in the Kuriles is the most profitable not only in the Far East, but also in Russia as a whole. First of all, because it exempts investors from various taxes for 20 years: on profit, property, land and transport. In addition, for entrepreneurs, insurance premiums for personnel have been reduced to 7.6%, while in other regions of Russia their level reaches 30%.

Administrative procedures have been simplified as much as possible. In the Kuril Islands, there is no minimum investment threshold – for small and medium-sized



businesses, this is a unique opportunity. There is also no minimum investment threshold, which is a unique opportunity for small and medium-sized businesses. In addition, residents can lease land plots for business activities at a favourable rate (if the land is located within the boundaries of the the Kuriles ASEZ), which is very important for tourism projects, and apply the procedure of a free customs zone, which allows for significant savings on the

import of goods, raw materials and equipment, and export of finished products.

The FEDC provides investors in the Kurils, as well as businesses in other regions of the Far East and the Arctic, with a wide range of business services: assistance in recruiting employees, attracting financing, legal protection, marketing and information promotion, assistance in finding partners and assistance in selling residents' products.





Пётр Янченко, ТПП Хабаровского края: «В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ НЕОБХОДИМО ИСКАТЬ РЕСУРСЫ ВНУТРИ СТРАНЫ»

Торгово-промышленная палата Хабаровского края (Дальневосточная) – крупнейшее и авторитетное бизнес-объединение в крае. Мы поговорили с вице-президентом торгово-промышленной палаты Петром Янченко о том, как сегодня в регионе выстроено взаимодействие с бизнесом, о мерах поддержки для предпринимателей и об инвестиционных достижениях региона.

– Как вы оцениваете актуальное состояние предпринимательского и инвестиционного климата на Дальнем Востоке в целом и в Хабаровском крае в частности?

– В целом как благоприятный. В регионе действуют различные меры поддержки предпринимателей. Например, в этом году многие из них могли получить льготные кредиты под 11% под поручительство Гарантийного фонда Хабаровского края.

Кроме того, действуют механизмы получения грантовой поддержки на возмещение понесённых затрат в части приобретения оборудования. Также предпринимателям доступны механизмы, позволяющие снижать налоговую нагрузку. Например, аккредитованные как IT-компании выплачивают всего 7,6% по страховым взносам.

Также отмечу новую меру поддержки бизнеса, вступившую в силу в этом году, – это промышленная ипотека. Рассчитана она в первую очередь на технологичные производства. В Хабаровском крае такой мерой поддержки уже воспользовался целый ряд производственных компаний. Льготный кредит под 5% годовых мож-

но использовать на строительство и реконструкцию производственных площадей. В Хабаровском крае о своей готовности участвовать в выдаче промышленной ипотеки заявили одиннадцать банков. Одним из первых новой мерой финансовой поддержки бизнеса воспользовалось предприятие ООО «Региональный технический центр», которое производит технику и оборудование для обслуживания нужд аэропорта. Также активно работает краевой Гарантийный фонд, выступающий поручителем в банках. Отмечу, что почти четверть ВРП края – вклад малого и среднего предпринимательства. Сейчас в МСП занято более 200 тыс. человек.

Что касается инвестиционной привлекательности региона, то краю есть что предложить. Основным оператором, который работает по принципу одного окна, в вопросах привлечения как российских, так и иностранных инвестиций является АНО «Агентство привлечения инвестиций и развития инноваций Хабаровского края». Обратившись туда, инвестор получит: анализ бизнес-предложения и бизнес-модели проекта; информационно-консультативную,

юридическую, консалтинговую помощь; подбор площадки и инфраструктуры для проекта; сопровождение; продвижение проекта в России и за рубежом и др.

В 2023 году мы наблюдаем повышенный инвестиционный интерес со стороны КНР. Палату снова регулярно стали посещать делегации из Китая – потенциальные инвесторы. Они часто интересуются возможностью приобретения экологически чистой пищевой продукции, покупкой сельскохозяйственных земель, предлагают совместное их освоение с главной целью – вывоз с/х продукции для собственного потребления. Также проявляют интерес к освоению полезных ископаемых, созданию совместных распределительных центров и многому другому. Такую активность китайского бизнеса мы наблюдаем приблизительно с марта этого года. В настоящее время, буквально в ближайший месяц, готовимся к новым встречам с представителями Поднебесной.

– Какова роль региональных организаций ТПП РФ в создании благоприятного предпринимательского климата?

Насколько эффективно, на ваш взгляд, сегодня выстроено взаимодействие между ТПП и бизнесом?

– В настоящее время мы все переживаем очень непростые времена. Только оправившись от последствий ковидного периода, который принёс сбой привычных логистических маршрутов, затем – СВО, давление санкций на страну. Конечно, это негативно отражается на предпринимателях. Так, я считаю, что особенно сегодня роль региональных ТПП очень важна – площадка, где у предпринимателей есть возможность объединиться, дотянуться до государственных структур, найти партнёров, вступить в кооперацию, обменяться опытом, выйти на внешние рынки в постоянно меняющейся ситуации и т. д. Общими усилиями можно добиться куда большего, чем если бы предприниматель оставался один на один со своими проблемами.

Считаю, эффективность взаимодействия между предпринимателями и региональной ТПП напрямую зависит от вовлечённости, компетентности, энергичности руководителей палат и конкретных сотрудников на местах. Уверен, что ядром любой, даже идеально выстроенной, организации является человек. Безусловно, система ТПП Российской Федерации – это самое старейшее бизнес-объединение в стране, с развитой структурой, огромным охватом – как по территориям, так и по направлениям и масштабам бизнеса: от индивидуальных предпринимателей до крупных государственных корпораций. По всему миру прекрасно развиты международные связи, на сегодняшний день играющие далеко не последнюю роль для страны. В ТПП работает большое количество профессионалов, специалистов различной направленности экономики, образования, культуры и др. Региональные палаты в организационном и методическом плане получают большую поддержку от ТПП Российской Федерации.

– Времена действительно непростые. А как регион отреагировал на санкции? Какие процессы потребовали перестройки, чтобы поддержать предпринимателей в этой нелёгкой ситуации?

– Давайте вспомним, что санкции, о которых мы сегодня говорим, введены ещё в начале 2022 года. Конечно, они постепенно усиливались. Нам в торгово-промышленной палате видно влияние последствий санкций. Объясню почему. ТПП – единственная организация, которая уполномочена свидетельствовать обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор). Территориальные палаты уполномочены выдавать заключения только по внутрироссийским контрактам. Большое количество предприятий не смогло исполнить свои обязательства перед контрагентами. Многие обращались к нам, и мы имели возможность видеть конкретные последствия западных санкций. Оказывали

юридическую поддержку, перенаправляли запросы в федеральную палату, так как только ТПП России уполномочена свидетельствовать форс-мажорные обстоятельства по внешним контрактам.

На мой взгляд, регион, как и страна в целом, в настоящее время стремится локализовать собственное производство. С западных стран мы довольно успешно перестроились на приобретение оборудования, техники, сырья и др. в КНР, в некоторых странах СНГ и других. Учитывая региональную специфику, близость границ с Китаем, наработать новые связи было не слишком сложно.

– Расскажите подробнее, как в регионе сегодня ведётся работа по новым направлениям ВЭД? И насколько удачно развиваются проекты по импортозамещению?

– Традиционно Хабаровский край всегда ориентирован на развитие ВЭД с КНР и странами АТР (а не Европы). Конечно, с такими странами, как Япония и Республика Корея, практически прекращено экономическое взаимодействие. Но появились новые рынки. Сейчас пытаемся развивать деловое партнёрство с Малайзией, Индией. Пожалуй, вступаем в новый качественный этап активного экономического и культурного взаимодействия с Республикой Беларусь. С 4 по 10 сентября в г. Хабаровск впервые пройдут Дни РБ в Хабаровском крае. В программе – и деловой бизнес-форум, и переговоры с представителями бизнеса страны, а ярким акцентом мероприятия станут выставка крупногабаритной техники и выставка-ярмарка белорусских товаров, где можно будет познакомиться с флагманскими белорусскими производителями. Это знаковое событие для региона.

Считаю, что в современных условиях необходимо искать ресурсы внутри страны. Развивать межрегиональное сотрудничество и связи. Система региональных торгово-промышленных палат как раз к этому готова. Так, в июне этого года мы совместно с Московской торгово-промышленной палатой организовали бизнес-миссию предпринимателей Москвы в Хабаровский край. Московский бизнес и наши местные компании откликнулись на эту инициативу очень активно. Так, со стороны Хабаровского края в этом мероприятии приняло участие более 40 компаний. В ходе бизнес-миссии мы использовали эффективную систему B2B-переговоров, где каждая компания имела возможность встретиться с несколькими контрагентами в ограниченное время; 20-минутные встречи служили первоначальным знакомством и предметным диалогом. Вторая половина дня и последующие дни использовались для более детальных встреч, включая выезд на предприятия или в офисы торговых сетей. В результате был подписан ряд контрактов. В России очень много уникальных компаний

с мировыми технологиями, которые необходимо распространять в регионах.

– Как вы полагаете, какие меры сегодня наиболее актуальны для того, чтобы стимулировать предпринимательскую активность?

– Прежде всего – льготное финансирование и налоговые преференции. Создание необходимой инфраструктуры. Так, например, несмотря на санкции, рост ключевой ставки, ослабление рубля, Фонд развития промышленности (ФРП) продолжает выдавать займы от 1 до 5%. Наш краевой фонд активно работает с производственными компаниями, всячески пытаюсь помочь предприятиям. Однако здесь есть определённые сложности: процедура получения займа сильно бюрократизирована (необходим большой пакет документов). Полагая, что, учитывая сегодняшние реалии, необходимо максимально упрощать процедуры получения государственных денег для производственных нужд. И конечно, нуждаются в регуляции тарифы на электроэнергию. Они очень высокие, и полагаю, что предприятия, которые сегодня работают на поднятие экономики региона и страны в целом, должны иметь существенные льготы при оплате электроэнергии.

– Восточный экономический форум – большое событие для региона. Какие ожидания вы с ним связываете?

– Ведётся большая работа по формированию благоприятного инвестиционного климата на Дальнем Востоке. И даже санкциям не удалось остановить приток в регион новых инвестиций. Всего в 2022 году началась реализация 26 новых инвестиционных проектов объёмом 133 млрд рублей. Конечно, от Восточного экономического форума традиционно ждут притока новых инвестиций в экономику региона – как российских, так и иностранных. Мы рады тем инвесторам, которые готовы не только использовать ресурсы Хабаровского края, но и развивать здесь производство, создавать новые рабочие места, улучшать социальную инфраструктуру. Кстати, непосредственно перед ВЭФ в крае проходит V Дальневосточный форум предпринимателей – флагманский проект под эгидой краевого совета по предпринимательству. Если на ВЭФ акцент сделан на обсуждении перспектив и условий работы крупного бизнеса, то Дальневосточный форум делает акцент на развитии малого и среднего предпринимательства. В этом году мероприятие впервые объединит два направления: предпринимательство и экспорт. Его участников ждут более 30 различных мероприятий и очень насыщенная деловая программа. Если резюмировать всё вышесказанное, то деловая активность в регионе сейчас на подъёме, и я убеждён, что её интенсивность будет только нарастать.



The Khabarovsk Territory Chamber of Commerce and Industry (Far East Chamber) is the largest and most authoritative business association in the region. We talked with Petr Yanchenko, Vice-President of the Chamber of Commerce and Industry, about how interaction with business is organised in the region today, about support measures for entrepreneurs and about the region's investment achievements.

Petr Yanchenko, Khabarovsk Territory Chamber of Commerce and Industry:

"IN TODAY'S CONDITIONS, IT IS NECESSARY TO LOOK FOR RESOURCES WITHIN THE COUNTRY"

– How do you assess the current state of the business and investment climate in the Far East in general and in Khabarovsk Territory in particular?

– In general, it is favourable. There are various measures in place to support entrepreneurs in the region. For example, this year many of them were able to obtain preferential loans at 11% guaranteed by the Khabarovsk Territory Guarantee Fund.

In addition, there are mechanisms for obtaining grant support for reimbursement of incurred costs in terms of equipment purchase. Mechanisms that allow entrepreneurs to reduce their tax burden are also available. For example, accredited as IT companies pay only 7.6% on insurance contributions.

I would also like to mention a new measure of business support, which was introduced this year – industrial mortgage. It is designed, first of all, for technological production. In Khabarovsk Territory, a number of manufacturing companies have already taken advantage of this support measure. A preferential loan at 5% per annum can be used for the construction and reconstruction of production facilities. Eleven banks in the Khabarovsk Territory declared their readiness to participate in issuing industrial mortgages. One of the first to use the new measure of financial support for business was the Regional Technical Center LLC, which manufactures machinery and equipment to serve the needs of the airport. The regional Guarantee Fund is also actively working, acting as a guarantor in banks. I note that almost a quarter of the region's GRP is the contribution of small and medium-sized businesses. Now more than 200 thousand people are employed in SMEs.

As for the investment attractiveness of the region, the region has a lot to offer. The main operator that operates on the principle of "One Stop Shop" in matters of attracting both Russian and foreign investment is ANO "Agency for attracting investments and developing innovations of the Khabarovsk Territory". By contacting there, the investor will receive: analysis of the business proposal and the business model of the project; information and advisory, legal, consulting assistance; site and infrastructure selection for the project; accompaniment; promotion of the project in Russia and abroad, etc.

In 2023 we are observing the increased investment interest from the People's Republic of China. Delegations from China – potential investors – have started to visit the Chamber on a regular basis again. They are often interested in the possibility of purchasing ecologically clean food products, buying agricultural land, and propose joint development with the main goal of exporting agricultural products for their own consumption. They are also interested in the development of mineral resources, creation of joint distribution centres and many other things. We have been observing such activity

of Chinese business since about March of this year. At present, literally in the next month, we are preparing for new meetings with representatives of the Celestial Empire.

– What role of the regional organizations of Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation in creation of favorable enterprise climate? How effectively in your opinion, interaction between Chamber of Commerce and Industry and business is built today?

– We are all going through very difficult times right now. We have just recovered from the consequences of the COVID period, which brought the failure of the usual logistics routes, then the SWO, the pressure of sanctions upon the country. Of course, it negatively affects businessmen. So I consider that especially today a role regional the Chamber of Commerce and Industry is very important – the platform where entrepreneurs have an opportunity to unite, reach out to government structures, find partners, enter into co-operation, exchange experience, enter foreign markets in a constantly changing situation, etc. Through common efforts, much more can be achieved than if an entrepreneur is left alone with his or her problems.

I believe that the effectiveness of interaction between entrepreneurs and the regional Chamber of Commerce and Industry directly depends on the involvement, competence, energy of the heads of the chambers and specific local employees. I am sure that the core of any, even an ideally built organization, is a person. Undoubtedly, the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation is the oldest business association in the country, with a developed structure, a huge coverage, both in terms of territory and in terms of areas and scales of business – from individual entrepreneurs to large state corporations. All over the world, international relations are well developed, which today play an important role for the country. The Chamber of Commerce and Industry employs a large number of professionals, specialists in various areas of economics, education, culture and others. Regional chambers receive a great deal of organisational and methodological support from the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

– Times are indeed challenging. And how has the region reacted to the sanctions? What processes required restructuring to support entrepreneurs in this difficult situation?

– Let's remember that the sanctions we are talking about today were introduced back in early 2022. Of course, they have gradually intensified. We in the Chamber of Commerce and Industry can see the impact of the consequences of the sanctions. I will explain why. The Chamber of Commerce and Industry is the only organisation that is authorised to certify force majeure circumstances (force

majeure). Territorial chambers are authorised to issue opinions only on domestic contracts. A large number of enterprises were unable to fulfil their obligations to their counterparties. Many turned to us, and we had the opportunity to see the concrete consequences of Western sanctions. We provided legal support, redirected requests to the federal chamber, as only the Chamber of Commerce and Industry of Russia is authorised to certify force majeure on external contracts.

In my opinion, the region, as well as the country as a whole, is currently striving to localise its own production. We have quite successfully switched from Western countries to purchasing equipment, machinery, raw materials, etc. in the PRC, some CIS countries and others. Given the regional specifics, proximity of borders with China, it was not too difficult to develop new ties.

– Tell us in more detail how the region is currently working on new areas of foreign economic activity? And how well are import substitution projects developing?

– Traditionally, the Khabarovsk Territory has always been focused on the development of foreign trade with China and the Asia-Pacific countries (and not Europe). Of course, economic cooperation with countries such as Japan and the Republic of Korea has practically ceased. But new markets have emerged. Now we are trying to develop a business partnership with Malaysia and India. Perhaps we are entering a new qualitative stage of active economic and cultural cooperation with the Republic of Belarus. From 4 to 10 September, Khabarovsk will host the Days of the Republic of Belarus in the Khabarovsk Territory for the first time. The program includes both a business forum and negotiations with representatives of the country's business, and the bright focus of the event will be an exhibition of large-sized equipment and an exhibition-fair of Belarusian goods, where you can get acquainted with the flagship Belarusian manufacturers. This is a landmark event for the region.

I think that in modern conditions it is necessary to look for resources within the country. To develop interregional cooperation and communication. The system of regional chambers of commerce and industry is just ready for this. So, in June of this year, together with the Moscow Chamber of Commerce and Industry, we organized a business mission of Moscow entrepreneurs to the Khabarovsk Territory. Moscow business and our local companies responded to this initiative very actively. Thus, more than 40 companies took part in this event from the Khabarovsk Territory. During the business mission, we used an effective B2B negotiation system, where each company had the opportunity to meet with several counterparties in a limited time. The 20-minute meetings served as an initial introduction and a substantive dialogue.

The afternoon and subsequent days were used for more detailed meetings, including visits to enterprises or offices of retail chains. As a result, a number of contracts were signed. There are a lot of unique companies in Russia with world-class technologies that need to be distributed in the regions.

– What do you think are the most relevant measures today in order to stimulate entrepreneurial activity?

– First of all, it is concessional financing and tax preferences. Creation of the necessary infrastructure. So, for example, despite the sanctions, the growth of the key rate, the weakening of the ruble, the Industrial Development Fund (IDF) continues to issue loans from 1 to 5%. Our regional Fund is actively working with manufacturing companies, trying in every possible way to help enterprises. However, there are certain difficulties here – the procedure for obtaining a loan is highly bureaucratic (a large package of documents is required). I believe that given today's realities, it is necessary to simplify the procedures for obtaining public money for production needs as much as possible. And, of course, electricity tariffs need to be regulated. They are very high, and I believe that enterprises that are working today to boost the economy of the region and the country as a whole should have significant benefits when paying for electricity.

– The Eastern Economic Forum is a big event for the region. What expectations do you have for it?

– A lot of work is being done to create a favourable investment climate in the Far East. Even the sanctions have not managed to stop new investment from flowing into the region. A total of 26 new investment projects worth 133 billion roubles will be launched in 2022. Of course, the Eastern Economic Forum is traditionally expected to bring new investment into the region's economy, both Russian and foreign. We welcome those investors who are ready not only to use Khabarovsk Territory's resources, but also to develop production here, create new jobs, and improve social infrastructure. By the way, just before the EEF, the region is hosting the V Far East Entrepreneurs Forum, a flagship project under the auspices of the regional entrepreneurship council. While the EEF focuses on discussing the prospects and working conditions of large businesses, the Far Eastern Forum emphasises the development of small and medium-sized businesses. This year, for the first time, the event will combine two areas: entrepreneurship and exports. More than 30 different events and a very rich business program are awaiting the participants of the Forum. To summarise all of the above, business activity in the region is on the rise, and I am convinced that its intensity will only increase.

Губернатор
Оренбургской
области
Денис Паслер



ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ: КЛИМАТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ – БЛАГОПРИЯТНЫЙ

Оренбургская область в последние годы повысила инвестиционную активность и сегодня занимает значимое место на инвестиционной карте России. По итогам 2022 года предприятия региона вложили в свой основной капитал рекордные 235 млрд рублей. Этому способствует системный подход работы команды экономического блока и руководства региона.

СОЗДАВАЯ И ВОЗРОЖДАЯ

По итогам Национального инвестиционного рейтинга Оренбургская область закрепилась в топ-20. По большинству показателей регион находится в ведущей группе регионов с благоприятным инвестиционным климатом и минимальным административным давлением на бизнес. Сейчас в области реализуется более 50 крупных инвестиционных проектов на общую сумму свыше 415 млрд рублей. Плюс 20 проектов импортозамещения на 13 млрд рублей. Следующая цель, которую ставит перед собой руководство региона, весьма амбициозна: войти в топ-10 регионов с наилучшими условиями для бизнеса. И эта цель реальна: сегодня в Оренбуржье для этого многое делается.

Одна из задач, которую поставил губернатор, – создание новых рабочих мест и открытие современных производств. Сейчас в Оренбуржье активно развиваются территории опережающего развития в Новотроицке

и Ясном. Уже больше 20 компаний открыло здесь свои производства, создано почти 3 тыс. новых рабочих мест, привлечено 8,7 млрд рублей инвестиций.

Например, «Уральская Сталь» в ближайшие годы реализует одну из крупнейших инвестиционных программ в области. В проекты будет вложено больше 120 млрд рублей. Будут построены новые цеха, проведено комплексное технологическое обновление всего производства. Производство в Новотроицке станет одним из самых больших в России. Инвестпроект позволит запустить новые производственные мощности, наладить выпуск новых видов продукции, уменьшить техногенное воздействие на окружающую среду и улучшить условия труда работников.

Другой проект в сфере переработки, который начнёт работать в 2024 году, – это крупнейший в России маслоэкстракционный завод в Бузулуке. Стоимость проекта – свыше 15 млрд рублей, его реализует компания «Астон».

Другой успешный проект, в рамках которого создано уже больше 1000 рабочих мест, – «Оренбургский пропант». Компания использует серпентинит, добываемый в Оренбуржье, в производстве пропанов для нефтяной промышленности. Сейчас заканчивается строительство нового цеха стоимостью почти 3 млрд рублей, по итогу будет создано ещё 1000 рабочих мест.

На недавно прошедшем Петербургском экономическом форуме было подписано соглашение почти на 2 млрд рублей на строительство завода по обогащению каолина с компанией «Риф МикроМрамор». «Данное соглашение является продолжением системной работы по привлечению инвесторов в сферу перерабатывающих производств. Оренбуржье богато полезными ископаемыми. Но для нас важно развивать не только добычу, но и переработку внутри региона», – подчёркивает губернатор Оренбургской области Денис Паслер. Мощность нового производства в Домбаровском районе составит 100 тыс. тонн обогащённого каолина на первом этапе с дальнейшим увеличением объёма выпускаемой продукции до 300 тыс. тонн в год.

На данный момент в работе находится ещё 11 новых инвестпроектов.

Другое важное направление работы в Оренбуржье – перезапуск кризисных производств. Ещё три года назад более 30 предприятий области находилось на грани или в процессе банкротства. Правительство области вместе с новыми собственниками провело большую работу по их «оздоровлению». Сегодня это стабильно работающие предприятия со своими проектами развития. Прежде всего – это касается орского промышленного кластера. Так, на базе банкротного ЮУМЗ наращивает портфель заказов «Уралмаш-Горное оборудование». В 2023 году – рост в два раза по сравнению с 2022 годом. «Перед нами стоит задача – полностью восстановить линейку уникальной продукции машиностроительного завода. Мы уже возобновили изготовление конвертеров, промышленных миксеров, обжиговых машин, вагоноопрокидывателей и другого оборудования для металлургии, потребность в котором сегодня очень высокая», – сказал гендиректор «Уралмаш-Горное оборудование» Олег Цецора.

Орский вагоноремонтный завод был одним из проблемных активов, приходилось управлять предприятием в ручном режиме, закрывать вопросы по поставкам сырья, выплате зарплат. С приходом «Новой вагоноремонтной компании» ситуация кардинально поменялась. Сейчас Орский завод – одно из ведущих предприятий отрасли. «Перестройка производственных процессов, модернизация и дооснащение цехов уже дали ощутимые результаты. Орский завод стал крупнейшим вагоноремонтным предприятием на Урале – в регионе, где максимально сосредоточены экономические

ресурсы государства. Чистовая вагонная ось в линейке продуктов вагоноремонтного предприятия появилась в нашей стране впервые. Это историческое событие для нашей компании, – отметил генеральный директор ООО «Новая вагоноремонтная компания» Вадим Михальчук.

Вновь поставляет свою продукцию по всей стране компания «Орский бекон». Возродилось производство легендарного советского холодильника «Орск». Это важный этап в сфере импортозамещения.

Южно-Уральский химзавод за два последних года улучшил свои показатели более чем в 10 раз. Сейчас он выпускает новые агрохимикаты для внутреннего и внешнего рынков.

В целом новые собственники вложили в производство свыше 9 млрд рублей. Но самое главное – на работу вернулось более 8,5 тыс. человек.

ТОЧКИ ПРИТЯЖЕНИЯ

В 2021 году в Оренбургской области появилась особая экономическая зона «Оренбуржье». Она стала одной из самых динамично развивающихся в стране. На сегодняшний день уже шесть компаний стали её резидентами. Например, в этом году в ОЭЗ появился новый резидент, который займётся созданием распределительного центра OZON. Только в этой компании будет работать более 3 тыс. человек. Всего же за 1,5 года было привлечено 22 млрд рублей инвестиций.

Планируется, что до конца этого года число резидентов будет не менее десяти компаний, объём частных инвестиций на бюджетный рубль составит не менее десяти рублей.

У ОЭЗ «Оренбуржье» есть весомые преимущества, которые ценят настоящие и потенциальные инвесторы. В непосредственной близости от ОЭЗ проходят транспортные пути, которые через Казахстан ведут в Среднюю Азию: с учётом того, что сегодня активно выстраиваются новые деловые связи с азиатскими странами, такое местоположение и доступность логистики становятся дополнительной точкой притяжения для инвесторов.

Безусловно, на территории ОЭЗ в полной мере реализованы различные льготы для резидентов: льготный тариф на электроэнергию (в 2,5 раза ниже, чем в среднем по региону), льготы по налогам и пр. Запуск производства в экономической зоне экономит порядка трети всех расходов, и временных тоже, потому как к площадке резидентов уже подведены газ, вода и электричество.

ИНВЕСТИЦИИ С ПОДДЕРЖКОЙ

В целом в регионе многое делается для того, чтобы экономика края развивалась ускоренными темпами и в регион приходили



новые инвесторы, которым будет выгодно развивать бизнес в Оренбуржье. Как подчёркивают региональные власти, в каждом случае меры поддержки разрабатываются с учётом индивидуальных потребностей конкретного заказчика: где-то надо содействовать в вопросах привлечения новых собственников, кому-то – помочь с поиском новых рынков сбыта, новых партнёров.

Большое содействие по привлечению инвестиций в регион оказывает Представительство Оренбургской области в Москве. «Для того чтобы привлекать инвестиции в Оренбуржье, мы активно участвуем в различных мероприятиях, выставках, организуем встречи с инвесторами на территории представительства и презентуем возможности нашего края, – говорит Андрей Цыкун, руководитель представительства. – Мы всячески содействуем инвестиционной привлекательности региона через узнаваемость, и нам есть что показать. С уверенностью можно сказать, что инвестировать в Оренбуржье сегодня выгодно».

Оказывается поддержка промышленным предприятиям региона, в том числе для сни-

жения негативных последствий санкций. С 2019 года в регионе работает Фонд развития промышленности. В прошлом году капитализация фонда составила 900 млн рублей, на этот год – 1,4 млрд рублей. Благодаря займам фонда в регионе создано почти 600 новых рабочих мест. По проектам с участием фонда отгрузка продукции увеличена на 1,4 млрд рублей. Предприятия-получатели займов ФРП инвестировали в производство почти 2 млрд рублей.

В Оренбуржье недавно был запущен новый механизм поддержки инновационных проектов и технологического предпринимательства. Фонд инвестиций и инноваций Оренбургской области заключил первые соглашения о сотрудничестве с предприятиями региона о совместной реализации «Инновационного сертификата». Через целевое финансирование инноваторам будет предоставлена возможность развивать свои проекты в сотрудничестве с вузами, исследовательскими институтами, конструкторскими бюро и предприятиями. Партнёрами фонда стали АО «Завод бурового оборудования», Институт клеточного и внутриклеточного симбиоза Уральского отделения Российской академии наук, ООО «Новотроицкий завод нестандартного технологического оборудования». Готовность участвовать в проекте выразили Оренбургский госуниверситет, инженеринговые компании «Технология» и «Технопром» – всего 10 организаций Оренбуржья.

Сейчас перед руководством региона стоит задача – создать действительно комфортные условия как для бизнеса, так и для предприятий. Ведь в конечном итоге это будет увеличивать число рабочих мест. У людей, живущих в городах и районах, будет расти зарплата. И на территориях появятся новые точки притяжения для инвестиций – как региональных, так и внешних.



Андрей Цыкун,
руководитель ГКУ
«Представительство
Оренбургской
области при
Правительстве
Российской
Федерации»



In recent years, the Orenburg region has increased its investment activity and today occupies a significant place on the investment map of Russia. By the end of 2022, the region's enterprises have invested a record 235 billion rubles in their fixed capital. This is facilitated by a systematic approach of the work of the economic block team and the region's management.

ORENBURG REGION: THE CLIMATE FOR INVESTMENT IS FAVORABLE

CREATING AND REVIVING

According to the results of the National Investment Rating, the Orenburg region has secured its place in the top 20. According to most indicators, the region is in the leading group of regions with a favorable investment climate and minimal administrative pressure on business. More than 50 major investment projects totaling over 415 billion rubles are currently underway in the region. Plus 20 import substitution projects worth 13 billion rubles. The next goal set by the region's leadership is quite ambitious: to become one of the top 10 regions with the best conditions for business. And this goal is realistic: much is being done in the Orenburg region for this purpose today.

One of the tasks set by the governor is to create new jobs and open modern production facilities. Now the advanced development territories in Novotroitsk and Yasnoye are being actively developed in the Orenburg region. More than 20 companies have already opened their production facilities there, almost 3 thousand new jobs have been created, and 8.7 billion rubles of investments have been attracted.

For example, Ural Steel is implementing one of the largest investment programs in the region in the coming years. More than 120 billion rubles will be invested in the projects. New workshops will be built, a comprehensive technological upgrade of the entire production will be carried out. The production in Novotroitsk will become

one of the largest in Russia. The investment project will allow launching new production facilities, setting up the production of new types of products, reducing the man-made impact on the environment and improving the working conditions of workers.

Another refining project to start operating in 2024 is Russia's largest oil extraction plant in Buzuluk. The cost of the project is over 15 billion rubles, it is being implemented by Aston.

Another successful project, which has already created more than 1,000 jobs, is Orenburg Propant. The company uses serpentinite mined in the Orenburg region to produce propane for the oil industry. Now the construction of a new workshop worth almost 3 billion rubles is being completed, as a result, another 1,000 jobs will be created.

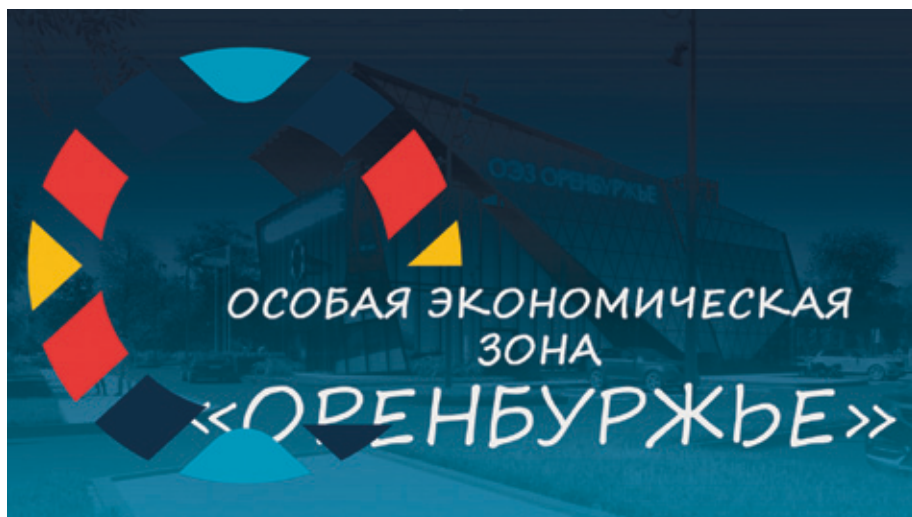
At the recently held St. Petersburg Economic Forum, an agreement for almost 2 billion rubles was signed with Rif-MicroMarble for the construction of a kaolin beneficiation plant. "This agreement is a continuation of systematic work to attract investors in the sphere of processing industries. The Orenburg region is rich in mineral resources. But it is important for us to develop not only mining, but also processing within the region," emphasizes Denis Pasler, Governor of the Orenburg Region. The capacity of the new production in Dombarovskiy district will be 100 thousand tons of enriched kaolin at the first stage with further increase of the output up to 300 thousand tons per year.

At the moment 11 more new investment

projects are in the works.

Another important area of work in the Orenburg region is the restart of crisis-stricken production facilities. Three years ago, more than 30 enterprises in the region were on the verge of or in the process of bankruptcy. The regional government together with the new owners has done a lot of work on their "recovery". Today they are stable working enterprises with their own development projects. First of all, it concerns the Orsk industrial cluster. For example, Urals Mash Mining Equipment is building up its order portfolio on the basis of the bankrupt YuUMZ. In 2023 – a twofold growth compared to 2022. "Our task is to completely restore the line of unique products of the machine-building plant. We have already resumed the manufacture of converters, industrial mixers, roasting machines, car dumpers and other equipment for metallurgy, the need for which is very high today," said Oleg Tsetsora, CEO of Urals Mash Mining Equipment.

The Orsk Car Repair Plant was one of the problematic assets, it was necessary to manage the enterprise manually, to close issues on the supply of raw materials, payment of salaries. With the arrival of New Car Repair Company, the situation has changed dramatically. Now the Orsk Plant is one of the leading enterprises in the industry. "The restructuring of production processes, modernization and retrofitting of workshops have already yielded tangible results. The Orsk Plant has become the largest car repair enterprise in the Urals – in the region where the economic resources



of the state are maximally concentrated. The finishing wagon axle in the product line of the car repair company appeared in our country for the first time. This is a historic event for our company,” said Vadim Mikhalechuk, General Director of OOO New Car Repair Company.

Again, the Orsky Bacon company delivers its products throughout the country. The production of the legendary Soviet refrigerator “Orsk” has been revived. This is an important stage in the field of import substitution.

The South Ural Chemical Plant has improved its performance by more than 10 times over the past two years. Now it produces new agrochemicals for domestic and foreign markets.

In general, the new owners have invested more than 9 billion rubles in production. But most importantly, more than 8.5 thousand people have returned to work.

POINTS OF ATTRACTION

In 2021, the special economic zone “Orenburzhye” appeared in the Orenburg Region. It has become one of the most dynamically developing in the country. To date, six companies have already become its residents. For example, this year a new resident appeared in the SEZ, which will create the OZON distribution center. This company alone will employ more than 3 thousand people. In total, for 1.5 years, 22 billion rubles of investments have been attracted.

It is planned that by the end of this year the number of residents will be at least ten companies, the amount of private investment per budget ruble will be at least ten rubles.

The SEZ “Orenburzhye” has significant advantages that are valued by current and potential investors. In close proximity to the SEZ there are transportation routes that lead to Central Asia via Kazakhstan: given that today new business ties with Asian countries are being actively built, this location and availability of logistics become an additional point of attraction for investors.

Undoubtedly, the SEZ has fully realized various benefits for residents: preferential tariff for electricity (2.5 times lower than the average for the region), tax benefits, etc. Launching production in the economic zone saves about a third of all costs, and time costs too, because gas, water and electricity are already connected to the residents site.

INVESTMENTS WITH SUPPORT

In general, much is being done in the region to ensure that the economy of the region develops at an accelerated pace and new investors come to the region, who will benefit from developing business in the Orenburg region. As the regional authorities emphasize, in each case, support measures are developed taking into account the individual needs of a particular customer: somewhere it is necessary to assist in attracting new owners, someone - to help with the search for new sales markets, new partners.

The Representative Office of the Orenburg Region in Moscow provides great assistance in attracting investments to the region. “In order to attract investments to the Orenburg region, we actively participate in various events, exhibitions, organize meetings with investors on the territory of the representative office and present the opportunities of our region,” says

Andrey Tsykun, head of the representative office. – “We contribute in every possible way to the investment attractiveness of the region through recognition, and we have something to show. We can say with confidence that it is profitable to invest in the Orenburg region today.”

Support is provided to industrial enterprises in the region, including to reduce the negative consequences of the sanctions. Since 2019, the Industrial Development Fund has been operating in the region. Last year, the fund’s capitalization amounted to 900 million rubles, this year - 1.4 billion rubles. Thanks to the Fund’s loans, almost 600 new jobs have been created in the region. Under projects with the participation of the fund, the shipment of products was increased by 1.4 billion rubles. Enterprises receiving IDF loans invested almost 2 billion rubles in production.

A new mechanism for supporting innovative projects and technological entrepreneurship has recently been launched in the Orenburg region. The Investment and Innovation Fund of the Orenburg Region concluded the first cooperation agreements with enterprises of the region on the joint implementation of the “Innovation Certificate”. Through targeted funding, innovators will be given the opportunity to develop their projects in cooperation with universities, research institutes, design bureaus and enterprises. The partners of the fund are Drilling Equipment Plant JSC, Institute of Cellular and Intracellular Symbiosis of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, OOO Novotroitsk Plant of Non-Standard Technological Equipment. The Orenburg State University, engineering companies Technologiya and Technoprom – a total of 10 organizations of the Orenburg region – expressed their willingness to participate in the project.

Now the regional leadership is faced with the task of creating really comfortable conditions for both business and enterprises. After all, it will ultimately increase the number of jobs. People living in cities and districts will have their wages rise. And new points of attraction for investment – both regional and external – will appear in the territories.





«АКСИОН» — надежные помощники на вашей кухне!

Концерн «Аксион» - один из ведущих производителей малой бытовой техники в России. Продукция предприятия за годы работы стала лауреатом и дипломантом конкурсов «100 лучших товаров России» и «Бренд Удмуртии»

Концерн «Аксион» более 25 лет занимается производством бытовой техники для кухни и дома, модельный ряд насчитывает более 130 изделий.

«Аксион» - это любимые мясорубки, а также соковыжималки, сушилки для овощей и фруктов, чайники, кофемолки, пылесосы, фены и другая необходимая в любой семье бытовая техника.

Преимущества электрических мясорубок «Аксион»:

- широкий ассортимент мясорубок мощностью от 600 до 2000 Вт;
- multifunctionality мясорубок с возможностью выбора комплектации;
- использование безопасных высококачественных материалов (алюминий ГОСТ 1583-93);
- три степени защиты двигателя от перегрузки;
- запчасти и расходные материалы – всегда в наличии;
- **ГАРАНТИЯ – 3 ГОДА**



Концерн «Аксион» выполняет полный производственный цикл – от разработки техники до ее изготовления.

Разрабатывая новинки, мы стремимся добиться совершенства в каждой детали. Продукция компании сертифицирована на соответствие российским и европейским стандартам качества.

Наша компания дает гарантию и оказывает качественный сервис, развита сервисная поддержка — более 200 сервисных центров в России и СНГ.

AXION — reliable assistance in your kitchen!

The Concern AXION is one of the leading manufacturers of small household appliances in Russia. Over the years, the company's products have become the award and diploma winners of the "100 Best Products of Russia" and "Brand of Udmurtia" contests.

The Concern AXION is engaged in the production of household appliances for the kitchen and home for more than 25 years. The model range includes over 130 products.

Axion is the sign of your favorite meat grinders, as well as juicers, dryers for vegetables and fruits, kettles, coffee grinders, vacuum cleaners, hair dryers and other household appliances necessary in any family.

Advantages of the Axion electric meat grinders:

- wide range of meat grinders with a capacity from 600 to 2000 watts;
- multifunctionality and a variety of packages;
- safe and high-quality materials (aluminum GOST 1583-93);
- three degrees of motor overload protection;
- spare parts and consumables are always available;
- **WARRANTY – 3 YEARS**

The Concern AXION performs a complete production cycle – from the development of equipment to its manufacture. During production, we always aim to achieve perfection in every detail. The company's

products are certified for compliance with the Russian and European quality standards.

Our company gives a guarantee and provides high-quality service with the developed network of more than 200 service-centers in Russia and the CIS.



ООО Концерн «Аксион» 426000, Удмуртская Республика, г. Ижевск,
ул. Максима Горького, 90
Отдел продаж: т.: +7 (3412) 78-78-24, 78-45-47

www.axion-tnp.ru

Concern AXION Ltd., 90 Maxim Gorky str.,
426000 Izhevsk, Udmurt Republic, Sales
Department: +7 (3412) 78-78-24, 78-45-47

www.axion-tnp.ru



«AXION» — работаем, для спасения и сохранения жизней и здоровья!

Предприятие специализируется на производстве и реализации медицинской техники.

Производство медицинской техники и оборудования имеет богатую историю и в настоящее время ведется по широкой номенклатуре изделий для различных областей медицины: кардиология, неонатология, реанимация, хирургия и физиотерапия.

Поставки медицинской техники марки «АКСИОН» осуществляются для нужд ЛПУ всей России и других стран (Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Армения,

Молдова, Чехия, Египет, Турция, Таиланд, Индонезия), что говорит о ее востребованности.

Предприятие неоднократно участвовало в программах государственных поставок для ГВМУ, Госрезерва, Министерства здравоохранения РФ (по приоритетному национальному проекту «Здоровье», по проекту «Повышение безопасности при ДТП», региональным программам модернизации здравоохранения).

Надежность и стабильность в современных условиях, профессиональный

кадровый состав, современная производственная база – основные принципы уверенного развития ООО Концерн «АКСИОН».



AXION — we work to save lives and preserve health!

The Concern AXION specializes in the production and sale of medical equipment.

The production of medical equipment has a rich history and currently is carried out on a wide range of products for various fields of medicine: cardiology, neonatology, resuscitation, surgery and physiotherapy.

The medical equipment under the AXION brand is very much in demand at present, and it is successfully distributed to medical institutions throughout Russia and other countries (Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Armenia, Moldova, Czech Republic, Egypt, Turkey, Thailand, Indonesia).

The company has repeatedly participated in state supply programs for the Main Military Medical

Directorate of the Ministry of Defense of the Russian Federation and the State Reserve of the Ministry of Health of the Russian Federation (under the priority national projects "Health", "Improving safety in case of road accidents" and regional health modernization programs).

Reliability and stability in modern conditions, professional personnel, modern manufacturing base are the main principles of steady development of the Concern AXION LLC.





В современном деловом мире изменения происходят с космической скоростью. Столь же стремительные перемены совершаются и в финансовом секторе. Компаниям нередко приходится менять свои подходы к стратегиям налогообложения, следуя за изменениями в законодательстве. В конце июля 2023 года Госдума одобрила поправки в Налоговый кодекс, разработанные Минфином России, которые в том числе касаются налогообложения находящихся за рубежом дистанционных сотрудников. Порой предпринимателям не так просто самостоятельно разобраться в том, какие последствия для бизнеса принесут с собой те или иные перемены. Компания «Мариллион» уже более 30 лет успешно ведёт бизнес и входит в топ-8 аудиторско-консалтинговых групп в России. АЛЕКСАНДР СИМОНОВ, старший менеджер по налоговому консультированию компании «Мариллион», в интервью нашему изданию дал разъяснения по актуальным вопросам налогообложения персонала при дистанционной работе из-за рубежа.

– С 1 января 2024 года вступят в силу поправки, внесённые в ст. 208 НК РФ. Изменится порядок налогообложения доходов граждан, работающих удалённо из-за рубежа. Прокомментируйте, пожалуйста, какова цель этих поправок?

– Идея изменений налогового законодательства давно назрела. Сегодня многие граждане РФ и после переезда в другие страны продолжают сотрудничать с российскими работодателями. Однако было не всегда ясно, как платить налоги за таких сотрудников. Традиционно вопрос уплаты налогов на доход физических лиц (НДФЛ) базируется на двух концепциях: определение статуса налогового резидента и источника дохода. Статус налогового резидента каждая страна определяет для себя самостоятельно. В России налоговыми резидентами признаются физические лица, находящиеся в РФ не менее 183 календарных дней в течение года. Что касается определения источника дохода, то в его основе, как правило, лежал географический принцип: если сотрудник работает из-за рубежа, его вознаграждение, даже полученное от российской компании, рассматривается как доход от иностранных источников. Эта концепция была принята более двадцати лет назад, когда никто и не думал о том, что удалённая работа из-за

рубежа примет такие масштабы, и привязка к конкретному государству была оправдана. Но сейчас, когда работать на российскую компанию можно из любой точки мира, важно было поменять устаревшую концепцию определения источника дохода. Главная идея – уравнивать принцип налогообложения доходов физлиц, которые работают за границей и получают деньги от российских компаний. Теперь доходы и дистанционных штатных работников, и исполнителей по договорам ГПХ (оказывающих услуги через интернет с использованием российских доменных имён, информационных систем или комплексов программно-аппаратных средств), которые работают за пределами РФ, будут относиться к доходам от источников в Российской Федерации.

– И что же это меняет в системе налогообложения?

– Сейчас всё зависит от налогового статуса работника (резидент он или нерезидент) и от места работы сотрудника по трудовому договору. Если работник является налоговым нерезидентом и в договоре с ним указано, что он работает за границей, платить за него НДФЛ не нужно; если же работник является налоговым резидентом РФ, но работает на российскую компанию

за рубежом, то он должен исчислять, декларировать и уплачивать НДФЛ в бюджет РФ самостоятельно по завершении налогового периода. Если в трудовом договоре с работником в качестве места работы указана территория РФ, то российская компания признаётся налоговым агентом по НДФЛ, и она обязана удерживать и перечислять НДФЛ с трудовых доходов по ставке в зависимости от статуса резидентства. Этот порядок сохраняется до 31 декабря 2023 года.

По новым правилам условия будут уравнены: с доходов всех сотрудников, работающих дистанционно на российскую компанию или подразделение иностранной компании в России, независимо от резидентства, НДФЛ будет удерживаться и перечисляться налоговым агентом – российской компанией, так как их доход признаётся доходом от источников в РФ.

Фактически географический принцип отменяется. Вместо концепции «налогообложение в стране фактического выполнения работы» законом предлагается подход «налогообложение в стране источника выплаты дохода».

Что касается ставки налога, то она составит 13% для тех удалённых работников, у которых сумма трудовых доходов не пре-

вышает 5 млн рублей, и 15% для тех, кто получает свыше 5 млн рублей в год. Налоговым агентом как для резидентов, так и для нерезидентов выступит российский работодатель.

Это дополнительное подспорье для бюджета РФ: налоги в него будут поступать равномерно в течение года, а не с задержкой на год-полтора, как происходит сейчас, когда работники должны исчислять и уплачивать НДФЛ самостоятельно.

Вступают новые правила последовательно: с 2024 года – по трудовым договорам, а с 2025 года – по договорам ГПХ, т. е. для фрилансеров.

На договоры, заключённые работниками с подразделениями российских компаний, зарегистрированными за пределами нашей страны, изменения не распространяются.

– В Минфине заявляют, что данное новшество должно упростить налоговое администрирование для работодателей. Вы согласны?

– Безусловно. Сегодня немало российских компаний имеют заключённые трудовые договоры с работниками, проживающими за границей. Корректное начисление НДФЛ зависит от того, является ли сотрудник налоговым резидентом РФ или нет. Компания должна сама определять ставку налога в зависимости от ситуации. Например, сейчас, как я уже говорил ранее, если налоговый нерезидент РФ работает на российскую компанию, а место выполнения работы в договоре – другая страна, то платить налог с доходов в российский бюджет вообще не нужно, а если у нерезидента место выполнения работы – Россия, то его доходы облагаются НДФЛ по ставке 30%.

Стоит отметить, что у работодателя ограниченные полномочия в определении фактического нахождения работника и его статуса. Практически невозможно отследить, когда работник теряет статус резидента, чтобы иначе проводить удержание и уплату НДФЛ. У компаний мало инструментов для мониторинга этой ситуации, а сам сотрудник не обязан сообщать работодателю о смене места жительства. Даже если в трудовом договоре прописана обязанность сотрудника сообщать об отъезде за границу, многие этого не делают, самим же компаниям не всегда просто проверять налоговый статус у всех удалённых сотрудников. Соответственно, они не могут точно знать, сколько процентов НДФЛ отчислять за работников.

С принятием нового закона необходимость отслеживать статус работника отпадает. Даже для нерезидентов налог составит 13/15% при условии, что деньги приходят от компании из России. Да и самому работнику не придётся платить большую сумму налога при утрате статуса резидентства. А у налоговых резидентов РФ, находящихся за пределами РФ, больше не будет необходи-

мости самим рассчитывать налог и подавать декларации, их налоговый агент – российская компания удержит и заплатит НДФЛ.

– А есть ли риск двойного налогообложения для дистанционных работников?

– Действительно, для дистанционных работников, работающих из-за рубежа на российскую компанию, такой риск может возникнуть. Иностранное государство, в котором трудится работник, может также претендовать на налогообложение дохода от такой деятельности, так как фактически сотрудник работает с территории этой страны.

Несмотря на существующие со многими странами соглашения об избежании двойного налогообложения (СоИДН), которые в том числе позволяют снизить налоговую нагрузку с персонала, в мире не выработано единого подхода к толкованию базовых концепций.

С введением изменений в России перестаёт главенствовать географический принцип, а главным становится то, что доход получен от российской компании, и по этой логике именно Россия имеет приоритетное право на налог, но в других странах, где эта концепция не принята, ситуация остаётся прежней: во главе угла географический принцип. Поэтому образуется конфликт концепций, может возникнуть спорная ситуация с определением источника дохода и приоритетного права налогообложения.

– Какой же может быть выход из данной ситуации?

– Выход может лежать в практической плоскости, если другая страна, где человек находится и где подаёт декларацию о доходах, согласится зачесть налог, который он уплачивает в России, и в рамках СоИДН уже не вычитать налог в своей стране. Но подчеркну, что это решение чисто практическое, оно не поддерживается концептуально. Пока не будут скоординированы между собой концепции, будет существовать проблема двойного налогообложения. Актуализация налогового законодательства во всех странах стоит на повестке дня.

– Как сейчас компаниям, чьи сотрудники работают за рубежом, наилучшим образом подготовиться к этим изменениям? Могут ли у них возникнуть какие-то риски?

– Я бы сказал, что, напротив, именно сейчас рисков у владельцев бизнеса больше в связи со сложностями определения фактического нахождения работника, а штрафы за неправильно начисленный НДФЛ никто не отменял.

Но возможны сложности так называемого «переходного периода». Так, мы допускаем, что, по мнению налоговых органов, изменения, которые вступают силу с начала 2024 года, должны исполняться уже сейчас, и сотрудники, которые работают удалённо

на российскую компанию и получают доход от российского работодателя, должны облагаться налогом в России уже сейчас, что не всегда происходит.

Представим ситуацию: сотрудник находится за пределами РФ, не является налоговым резидентом РФ, но при этом работает на российскую фирму из-за рубежа. Так как он не является налоговым резидентом, то компания не удерживает с него налоги, но при этом, например, и в иностранном государстве сотрудник налоги не платит – в этом случае у налоговой службы могут возникнуть вопросы.

Безусловно, каждого сотрудника в компаниях проверять не будут, но если проводится выездная налоговая проверка, то инструментов для выяснения обстоятельств у налоговых органов много: например, разница между базой по НДФЛ и страховым взносам (обязательные страховые взносы на доходы сотрудников продолжают начисляться). Также налоговыми органами вполне успешно применяется такой инструмент, как допрос свидетелей, и «разговор по душам» с сотрудниками компании может дать впечатляющие результаты.

С введением же изменений жизнь работодателей упрощается: снимаются риски, связанные с неверным оформлением документов, с невыполнением функций налогового агента и отслеживания статуса резидента у сотрудника и т. п.

Подготовиться же к грядущим изменениям просто. Самое главное – провести ревизию всей документации, всех договоров с сотрудниками, которые работают удалённо, и привести её в соответствие с реальностью, чтобы быть готовым к возможным вопросам налоговых органов.

Во-вторых, с учётом требований законодательства обязательно фиксировать факт работы сотрудника из-за рубежа.

И очень важно проинформировать самих сотрудников о грядущих переменах. Ведь если раньше нерезиденты РФ, у которых местом выполнения работ была указана другая страна, могли вообще не платить НДФЛ с доходов от российских организаций, то теперь этот налог с них удержит работодатель при выплате.

– В связи с этими нововведениями увеличилось ли число заявок на консультации по данным вопросам?

– Я могу сказать, что в целом число запросов на консультации растёт. Законодательство очень подвижно, быстро меняется, приспособившись к новым реалиям, многое меняется как в сфере налогов, так и в отношении сделок, международных контрактов и т. п. Вступают в силу различные льготы – например, для экспортёров, – заключается много сделок с новыми контрагентами за рубежом. Мы держим руку на пульсе, имеем необходимый опыт и готовы оперативно консультировать бизнес по всем актуальным запросам.

In today's business world, change is happening at lightning speed. Equally rapid change is occurring in the financial sector. Companies often have to change their approaches to taxation strategies to keep up with changes in legislation. At the end of July 2023, the State Duma approved amendments to the Tax Code, developed by the Russian Ministry of Finance, which, among other things, relate to the taxation of remote employees abroad. Sometimes it is not so easy for entrepreneurs to figure out on their own what the consequences for their business will be of these or those changes.

Marillion has been successfully doing business for over 30 years and is one of the Top 8 audit and consulting groups in Russia. ALEKSANDR SIMONOV, Senior Manager for Tax Consulting at Marillion, in an interview with our publication gave explanations on current issues of personnel taxation when working remotely from abroad.



– On January 1, 2024, amendments to Article 208 of the Tax Code of the Russian Federation will come into force. The procedure for taxation of income of citizens working remotely from abroad will change. Could you please comment on the purpose of these amendments?

– The idea of changes in tax legislation is long overdue. Today, many Russian citizens continue to work with Russian employers even after moving to other countries. However, it was not always clear how to pay taxes for such employees. Traditionally, the question of paying taxes on personal income (PIT) is based on two concepts – determining the status of a tax resident and the source of income. Each country determines the status of a tax resident for itself. In Russia, tax residents are individuals who stay in the Russian Federation for at least 183 calendar days during the year. As for determining the source of income, it was usually based on a geographical principle: if an employee works from abroad, his remuneration, even received from a Russian company, is

considered as income from foreign sources. This concept was adopted more than twenty years ago, when no one thought that remote work from abroad would take on such a scale, and binding to a specific state was justified. But now, when you can work for a Russian company from anywhere in the world, it was important to change the outdated concept of determining the source of income. The main idea is to equalize the principle of taxation of income of individuals who work abroad and receive money from Russian companies. Now the income of both remote full-time employees and performers under GPH contracts (providing services via the Internet using Russian domain names, information systems or software and hardware complexes) who work outside the Russian Federation will relate to income from sources in the Russian Federation.

– And what does this change in the taxation system?

– Now everything depends on the tax status of the employee (resident or non-resident) and

on the place of work of the employee under the employment contract. If the employee is a tax non-resident and the contract with him states that he works abroad, there is no need to pay personal income tax for him; if the employee is a tax resident of the Russian Federation, but works for a Russian company abroad, then he must calculate, declare and pay personal income tax to the budget of the Russian Federation independently at the end of the tax period.

Where an employment contract with an employee specifies the territory of the Russian Federation as the place of work, a Russian company is recognized as a tax agent for personal income tax and must withhold and remit personal income tax on labor income at a rate depending on residence status. This procedure will remain in place until December 31, 2023.

Under the new rules, the conditions will be equalized – personal income tax will be withheld and remitted by the tax agent – a Russian company – from the income of all employees working remotely for a Russian

company or a subdivision of a foreign company in Russia, regardless of residency, since their income is recognized as income from sources in the Russian Federation.

In fact, the “geographical principle” is canceled. Instead of the concept of “taxation in the country of actual performance of work”, the law proposes the approach of “taxation in the country of source of payment of income”.

As for the tax rate, it will be 13% for those remote workers whose labor income does not exceed 5 million rubles, and 15% for those who receive more than 5 million rubles a year. A Russian employer will act as a tax agent for both residents and non-residents.

This is an additional help for the budget of the Russian Federation – taxes will be received evenly throughout the year, and not with a delay of a year and a half, as is the case now, when employees must calculate and pay personal income tax on their own.

The new rules come into force sequentially – from 2024 on labor contracts, and from 2025 on GPH contracts, i.e. for freelancers.

The amendments do not apply to contracts concluded by employees with divisions of Russian companies registered outside our country.

– The Ministry of Finance states that this innovation should simplify tax administration for employers. Do you agree?

– Absolutely. Today, many Russian companies have concluded employment contracts with employees living abroad. The correct accrual of personal income tax depends on whether the employee is a tax resident of the Russian Federation or not. The company must determine the tax rate itself, depending on the situation. For example, now, as I mentioned earlier, if a tax non-resident of the Russian Federation works for a Russian company, but the place of performance of work in the contract is another country, it is not necessary to pay tax on income to the Russian budget at all, and if the non-resident's place of performance of work is Russia, his income is subject to personal income tax at the rate of 30%.

It should be noted that the employer has limited powers in determining the actual location of the employee and his status. It is practically impossible to track when an employee loses the status of a resident in order to withhold and pay personal income tax in a different way. Companies have few tools to monitor this situation, and the employee is not obliged to notify the employer of a change of residence. Even if the labor contract stipulates the employee's obligation to report about leaving the country, many do not do so, and it is not always easy for companies to check the tax status of all remote employees. Consequently, they cannot know exactly how much percent of personal income tax to deduct on behalf of employees.

With the adoption of the new law, there is no need to track the status of an employee.

Even for non-residents, the tax will amount to 13%/15%, provided that the money comes from a company in Russia. And the employee himself will not have to pay a large amount of tax if he loses his residency status. And tax residents of the Russian Federation who are outside the Russian Federation will no longer need to calculate tax and submit declarations themselves, their tax agent – a Russian company – will withhold and pay personal income tax.

– Is there a risk of double taxation for remote workers?

– Indeed, for remote workers working from abroad for a Russian company, such a risk may arise. The foreign state in which the employee works may also claim taxation of income from such activities, since the employee actually works from the territory of that country.

Despite the existing double taxation treaties with many countries (DTT), which, among other things, allow to reduce the tax burden from the personnel, there is no unified approach to the interpretation of the basic concepts.

With the introduction of changes, the geographical principle ceases to prevail in Russia, and the main thing becomes that the income is received from a Russian company, and according to this logic, it is Russia that has the priority right to tax, but in other countries where this concept is not accepted, the situation remains the same – the geographical principle is at the forefront. Therefore, a conflict of concepts is formed and a controversial situation may arise with the definition of the source of income and the priority right of taxation.

– What can be the way out of this situation?

– The solution may lie in the practical plane, if another country, where a person is located and where he files a declaration of income, agrees to credit the tax he pays in Russia, and within the framework of the DTT, no longer deduct tax in their country. But I emphasize that this solution is purely practical, it is not supported conceptually. Until the concepts are coordinated with each other, there will be a problem of double taxation. Updating tax legislation in all countries is on the agenda.

– How can companies with employees working abroad best prepare for these changes now? Can they run any risks?

– I would say that, on the contrary, right now business owners have more risks due to the difficulties of determining the actual location of an employee, and no one has canceled fines for incorrectly calculated personal income tax.

But the difficulties of the so-called “transition period” are possible. So, we assume that, according to the tax authorities, the changes that come into force from the beginning of 2024 should be implemented

now, and employees who work remotely for a Russian company and receive income from a Russian employer should be taxed in Russia right now, which does not always happen.

Imagine a situation – an employee is located outside the Russian Federation, is not a tax resident of the Russian Federation, but at the same time works for a Russian company from abroad, since the employee is not a tax resident, the company does not withhold taxes from them, but at the same time, for example, an employee does not pay taxes in a foreign country – in this in this case, the tax service may have questions.

Of course, every employee in companies will not be checked, but if an on-site tax audit is conducted, the tax authorities have many tools to clarify the circumstances – for example, the difference between the base for personal income tax and insurance contributions (mandatory insurance contributions on the income of employees continue to be accrued), also the tax authorities are quite successfully used such a tool as questioning of witnesses, and “heart-to-heart talk” with employees of the company can give impressive results.

With the changes, the life of employers is simplified – the risks associated with incorrect paperwork, failure to fulfill the functions of a tax agent and tracking the employee's residency status, etc. are removed.

It is easy to prepare for the upcoming changes. The most important thing is to revise all documentation, all agreements with employees who work remotely and bring it in line with reality to be ready for possible questions from the tax authorities.

Secondly, taking into account the requirements of the legislation, it is obligatory to record the fact that an employee works from abroad.

And it is very important to inform the employees themselves about the forthcoming changes. After all, if previously non-residents of the Russian Federation, whose place of work performance was specified in another country, could not pay personal income tax on income from Russian organizations at all, now this tax will be withheld from them by the employer upon payment.

– In connection with these innovations, has the number of requests for consultations on these issues increased?

– I can say that in general the number of requests for consultations is growing. Legislation is very fluid, changing rapidly, adapting to new realities, much is changing both in the field of taxes and in relation to transactions, international contracts, etc. Various benefits come into force, for example, for exporters, many transactions are concluded with new counterparties abroad. We stay on top of it, have the necessary experience and are ready to promptly advise the business on all relevant requests.



«ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ» НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ – КАК ДРАЙВЕР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ»

Валерий Нарезжный, советник

ООО «Юридическая фирма «Городисский и Партнёры»

ЛЬГОТЫ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИЙ И ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

Как правило, технические инновации рождаются в процессе создания научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Стимулировать проведение российскими организациями НИОКР призвана, прежде всего, льгота, установленная в ст. 262 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ). Данная льгота предоставляет возможность налогоплательщикам, проводящим НИОКР в приоритетных отраслях науки и техники (перечень таких отраслей определён в Постановлении Правительства Российской Федерации от 24.12.08 г. № 988), уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль организаций на сумму потраченных на такие НИОКР расходов с коэффициентом 1,5. Правда, если организация

занимается и иными видами деятельности, помимо осуществления НИОКР, для получения данной льготы придётся организовать отдельный учёт: для целей данной льготы можно учитывать только расходы, непосредственно связанные с проведением таких НИОКР в приоритетных отраслях. Это означает, что если работники или оборудование используются и для другой деятельности, то придётся пропорционально вычислять долю участия в данном проекте, только на расходы в пределах этой доли возможно предоставление льготы. Для подтверждения права на данную льготу налогоплательщики представляют в ИФНС вместе с налоговой декларацией по налогу на прибыль организаций специальный отчёт. Если налоговый орган усомнится в содержании данного отчёта (как правило, сомнения возникают в том, можно ли соответствующие выполнен-

Государства, выбравшие инновационный путь развития, стремятся всемерно поддерживать технологические новации. Одной из действенных мер такой поддержки являются налоговые льготы, различными способами стимулирующие создание и использование в деятельности компании объектов интеллектуальной собственности. Россия здесь не является исключением: отечественным предприятиям, стремящимся к разработке инноваций, предоставлены весьма обширные и разнообразные льготы по налогам. Условно подобные льготы можно разделить на несколько групп.

ные работы причислить к НИОКР и относятся ли они к соответствующей приоритетной отрасли), он может назначить экспертизу, которая проводится учреждениями Академии наук, национальными исследовательскими или государственными научными центрами.

Если по итогам проведения НИОКР были созданы какие-либо результаты интеллектуальной деятельности (РИД) и они могут быть в течение длительного времени использованы в деятельности налогоплательщика, то такие РИД потенциально могут стать нематериальными активами (НМА). НМА, соответствующие определённым критериям, можно поставить на баланс и списывать их стоимость посредством амортизации. Правда, если налогоплательщик ранее воспользовался вышеописанной льготой по расходам на НИОКР, включить те же расходы в состав первоначальной стоимости

НМА не получится. Причём для отдельных видов НМА существуют также налоговые льготы в виде ускоренной амортизации: для таких видов НМА, как патент на изобретение, промышленный образец, полезная модель, программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта, исключительное право на аудиовизуальные произведения, закон позволяет налогоплательщику самостоятельно устанавливать срок полезного использования, не превышающий двух лет (п. 2 ст. 258 НК РФ). Для налогоплательщиков в отношении НМА установлена также возможность применения нелинейного метода амортизации. Данный метод заключается в том, что большая часть первоначальной стоимости НМА списывается в первые периоды его эксплуатации, позволяя быстро вернуть большую часть понесённых на его создание расходов.

Помимо ускоренного списания НМА, государство предоставляет возможность ускоренной амортизации оборудования, связанного с созданием таких НМА. В соответствии с пп. 2 п. 2 ст. 259.3 НК РФ налогоплательщики вправе применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 3, в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности. Для применения этого коэффициента налогоплательщику также придётся обеспечить раздельный учёт в отношении подобных основных средств.

Кроме того, согласно пп. 16.1 п. 3 ст. 149 НК РФ от обложения НДС освобождается выполнение организациями НИОКР, относящихся к созданию новых продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий. Для применения данной льготы есть ещё ряд условий, общий смысл которых заключается в том, что выполненные НИОКР должны приводить к созданию новых оборудования, материалов, инженерных объектов, технических систем и т. п.

Льготы, стимулирующие коммерциализацию и оборот объектов интеллектуальной собственности

Значительное внимание государство уделяет и стимулированию оборота РИД, поскольку наличие развитого рынка объектов интеллектуальной собственности способствует быстрому внедрению инноваций.

Так, на основании пп. 26-26.2 п. 2 ст. 149 НК РФ освобождается от налогообложения передача на территории Российской Федерации исключительных прав на программы для электронных вычислительных машин и базы данных, включённые в Единый реестр российских программ для

электронных вычислительных машин, исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора и договора коммерческой концессии (франчайзинга).

Согласно пп. 51 п. 1 ст. 251 НК РФ в составе доходов при расчёте налоговой базы по налогу на прибыль организаций не учитываются доходы в виде исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), созданные в ходе реализации государственного контракта, которые переданы исполнителю этого государственного контракта его государственным заказчиком по договору о безвозмездном отчуждении. Появление этой льготы связано с тем, что при выполнении госконтрактов у исполнителей часто возникают своего рода «побочные» РИД, которые, в силу договора, изначально принадлежат государственному заказчику, но последнему они не нужны. Однако просто безвозмездно передать их исполнителю мешали нормы п. 8 ст. 250 НК РФ о необходимости при безвозмездном получении налогоплательщиком имущественных прав определить рыночную стоимость таких прав и включить эту стоимость в налоговую базу по налогу на прибыль организаций (то есть чаще всего – фактически заплатить с такой стоимости налог на прибыль). В то же время теперь получивший права на такие «побочные» РИД исполнитель имеет возможность либо передать права на такие РИД за вознаграждение иному заинтересованному лицу, либо использовать их самостоятельно в своей дальнейшей деятельности.

Ещё одним важным стимулом расширения оборота РИД могло бы стать широкое использование предоставленного с 2021 года российским регионам права устанавливать пониженную ставку налога на прибыль в части, зачисляемой в региональный бюджет, в отношении доходов налогоплательщиков от деятельности по предоставлению по лицензионному договору прав использования РИД, исключительные права на которые принадлежат налогоплательщику и зарегистрированы в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности. Однако пока что регионы не спешат пользоваться данной возможностью.

Стимулирование высокотехнологичных отраслей

Помимо упоминавшейся выше льготы по НИОКР при разработке инноваций в ряде приоритетных отраслей, Российская Федерация вводит и отдельные дополнительные

«отраслевые» льготы. Прежде всего, это касается отраслей, связанных с компьютерными технологиями, а также с разработкой и производством электронной компонентной базы.

Так, ранее на определённый срок, а затем и бессрочно был снижен размер страховых взносов до 7,6% для компаний, соответствующих определённым критериям в ИТ-отрасли. Критерии для получения права на пониженную ставку довольно простые. Налогоплательщику необходимо:

- иметь документ о государственной аккредитации организации, осуществляющей деятельность в области информационных технологий, в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, либо свидетельство о регистрации в качестве резидента технико-внедренческой или промышленно-производственной особой экономической зоны;

- иметь среднесписочную численность работников за отчётный период не менее семи человек;

- получить в отчётном периоде не менее 90% доходов от операций, связанных с разработкой и реализацией программ ЭВМ и баз данных, в том числе посредством выдачи лицензий, или с оказанием услуг по установке, тестированию, сопровождению программ ЭВМ и баз данных.

Ещё одной важной налоговой льготой является снижение налоговой ставки по налогу на прибыль организаций с 20 до 3%, причём, помимо организаций, занимающихся разработкой «софта» и оказанием услуг в области ИТ, применяя такую пониженную ставку смогут также компании, которые ведут деятельность по проектированию и разработке изделий электронной компонентной базы и электронной или радиоэлектронной продукции.

Для первой категории налогоплательщиков условия применения льготы схожи с теми, что установлены по страховым взносам: государственная аккредитация, среднесписочная численность не менее семи человек и доля доходов от операций в сфере ИТ по итогам отчётного или налогового периода – не менее 90% от суммы всех доходов. Для второй (разработчиков электронной компонентной базы) правила в целом также похожи: та же среднесписочная численность, включение организации в соответствующий реестр и такая же доля доходов от реализации услуг по проектированию и разработке изделий электронной компонентной базы и электронной (радиоэлектронной) продукции.

В целом, подводя итог вышесказанному, можно отметить, что Российская Федерация в налоговой области широко и всесторонне стимулирует создание инноваций. И российские организации, правильно использующие предоставленные им государством возможности, могут значительно сэкономить на налогах, использовав не уплаченные в бюджет средства на инновационное развитие.

"INTELLECTUAL" TAX BENEFITS AS DRIVER OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE COMPANY

**Valery
Narezhny,
Counsel for
Gorodissky &
Partners Law
Firm LLC**



The states which chose an innovative way of development seek to support technological innovations in every possible way. One of effective measures of such support are the tax benefits stimulating with various ways creation and use of the company's intellectual property. Russia is not an exception here: very extensive and various privileges on taxes are provided to the domestic enterprises seeking development of innovations. Conventionally, such benefits can be divided into several groups.

BENEFITS STIMULATING CREATION OF INNOVATIONS AND INNOVATIVE PRODUCTS

As a rule, technical innovations are born in the process of creating research and development (R&D). First of all, the benefit established in Art. 262 of the Tax Code of the Russian Federation (TC RF). This benefit provides an opportunity for taxpayers conducting R&D in priority sectors of science and technology (the list of such industries is defined in Decree of the Government of the Russian Federation dated December 24, 2008

No. 988) to reduce the tax base for corporate income tax by the amount of expenses spent on such R&D with a coefficient of 1.5. However, if the organization is engaged also in other types of activity besides implementation of R&D, it is necessary to set up a separate account for getting this privilege – in this case it is possible to consider only the expenses which are directly connected with carrying out such R&D in the priority industries. It means that if employees or the equipment are used also for other activity, it is necessary to calculate in proportion their share in this project. Benefits on expenses can be granted

only within that share. To confirm the right to this benefit, taxpayers submit a special report to the Federal Tax Service together with the corporate income tax return. If the tax authority doubts contents of the report (as a rule, doubts arise whether it is possible to rank the corresponding performed works as R&D and whether they are related to the relevant priority industry), they can appoint expertize which is carried out by institutions of Academy of Sciences, national research or state scientific centres.

If following the results of carrying out R&D any results of intellectual activity (RIA) were

created and they can be used in the work of the taxpayer for a long time, such RIA can potentially become an intangible asset (IA). IA that meet certain criteria can be put on the balance sheet and its value can be written off through depreciation. However, if the taxpayer had previously used the above-described benefit for R&D expenses, it will not be possible to include the same expenses in the initial cost of the IA. For certain types of IA, there are also tax benefits in the form of accelerated depreciation: for such types of IA as a patent for an invention, an industrial design, a utility model, computer programs, databases, integrated circuit topologies, plant varieties and animal breeds, know-how, secret formula or process, information regarding industrial, commercial or scientific experience, exclusive right to audiovisual works the law allows the taxpayer to independently establish a useful life not exceeding two years (paragraph 2 of Article 258 of the Tax Code of the Russian Federation). The possibility of using a non-linear depreciation method has also been established for taxpayers in relation to IA. This method consists in the fact that most of the initial cost of an IA is written off in the first periods of its operation, allowing you to quickly return most of the costs incurred for its creation.

Besides the accelerated write-off of IA the state gives an opportunity to the accelerated depreciation of the equipment connected with creation of such IA. According to subparagraph 2 of Paragraph 2 of Article 259.3 of the Tax Code of the Russian Federation the taxpayers have the right to apply to the main rate of depreciation a special coefficient, but not higher than 3, to the depreciable fixed assets used only for implementation of scientific and technical activity. For application of this coefficient the taxpayer also should provide separate account concerning similar fixed assets.

Besides, in accordance with subparagraph 16.1 of paragraph 3 of Article 149 of the Tax Code of the Russian Federation exempted from VAT are creation of new products and technologies or improvement of the products being made and technologies being used by research and development organizations. is. For application of this benefit there are some more conditions the meaning of which consists in that the executed research and development has to lead to the creation of new equipment, materials, engineering projects, technical systems, etc.

BENEFITS STIMULATING THE COMMERCIALIZATION AND TURNOVER OF INTELLECTUAL PROPERTY

The state also pays significant attention to stimulating the turnover of RIA (results of intellectual activity), since the presence of a developed market for intellectual property

contributes to the rapid introduction of innovations.

Thus, in accordance with subparagraphs 26 to 26.2. of paragraph 2 of Art. 149 of the Tax Code of the Russian Federation is exempt from taxation the transfer on the territory of the Russian Federation of exclusive rights to computer programs and databases included in the unified register of Russian computer programs, exclusive rights to inventions, utility models, industrial designs, topographies of integrated circuits, production secrets (know-how), as well as the rights to use those results of intellectual activity on the basis of a license agreement and a franchise agreement.

According to subparagraph 51 of paragraph 1 of Art. 251 of the Tax Code of the Russian Federation, income obtained from the use of exclusive rights to inventions, utility models, industrial designs, programs for electronic computers, databases, topologies of integrated circuits, know-how are not taken into account in calculating the tax base for corporate income tax (know-how) created during the implementation of the state contract if that IP was transferred to the performer of that state contract by his state customer under a free assignment contract.. The emergence of this benefit is due to the fact that when fulfilling state contracts, performers often have a kind of spinoffs of RIA, which, by virtue of the contract, initially belong to the state customer, but the latter does not need them.

However, the norms of paragraph 8 of Art. 250 of the Tax Code did not allow such free transfer because when a taxpayer receives property rights free of charge it is necessary to calculate the market value of such rights and include that value in the tax base for the corporate income tax (that is, most often, actually pay income tax on such a value).

At the same time, now, having received the rights to such offshoots the contractor has the opportunity either to transfer the rights to such RIA for remuneration to another interested person, or to use it independently in his further activities.

Another important incentive for expanding the turnover of RIA could be the widespread use of the right granted to Russian regions from 2021 to set a reduced income tax rate in part, credited to the regional budget, with respect to the income of taxpayers from the activities of granting the rights to use RIA under the license agreement, exclusive rights to which belong to the taxpayer and which are registered with the patent office. However, so far the regions are in no hurry to use that opportunity.

STIMULATING HIGH-TECH INDUSTRIES

In addition to the above-mentioned R&D benefits in developing innovations

in a number of priority industries, the Russian Federation is introducing certain additional "industry" benefits. First of all, this applies to industries related to computer technologies, as well as the development and production of an electronic component base.

So, earlier, for a certain period, and then indefinitely, the amount of insurance premiums was reduced to 7.6% for companies that meet certain criteria in the IT industry. The criteria for qualifying for a reduced rate are fairly simple. The taxpayer needs to:

- have a document on state accreditation of an organization operating in the field of information technology in accordance with the procedure established by the Government of the Russian Federation, or a certificate of registration as a resident of a technical and innovative or industrial production special economic zone;

- have an average number of employees for the reporting period of at least seven people;

- receive in the reporting period at least 90% of income from operations related to the development and implementation of computer programs and databases, including through the issuance of licenses, or the provision of services for the installation, testing, maintenance of computer programs and databases.

Another important tax benefit is a reduction in the tax rate on income tax of organizations from 20 to 3%, and in addition to organizations engaged in the development of software and the provision of IT services, companies that design and develop electronic component base products and electronic or radio electronic products will also be able to use such a reduced rate.

For the first category of taxpayers, the conditions for applying the benefit are similar to those established for insurance premiums: state accreditation, the average number of at least seven people and the share of income from IT operations at the end of the reporting or tax period – at least 90% of the amount of all income. For the second (developers of the electronic component base), the rules as a whole are also similar: the same average number, the inclusion of the organization in the corresponding register and the same share of income from the implementation of services for the design and development of products of the electronic component base and electronic (radio-electronic) products.

In general, summing up the above, it can be noted that the Russian Federation in the tax field widely and comprehensively stimulates the creation of innovations. And Russian organizations that correctly use the opportunities provided to them by the state can significantly save on taxes by using funds not paid to the budget for innovative development.



Александр Решетов:

**«НАША ЦЕЛЬ – УКРЕПИТЬ ПОЗИЦИИ
КЛИЕНТА НА РЫНКЕ»**

Финансово-правовая группа «АРКОМ» работает на рынке консалтинговых услуг с 2005 года. Всё начиналось с офиса в Новосибирске, впоследствии компания открыла ещё офисы: в Москве – в 2015 году, в Красноярске – в 2017 году; офис в Санкт-Петербурге в 2023 году. Есть представительства в Иркутске, Барнауле и Краснодаре. Сегодня «АРКОМ» – одна из крупнейших консалтинговых компаний, за помощью к которой обратилось более четырёх тысяч юридических лиц по всей России, а вместе с физлицами более 22 тыс. клиентов. Реализовано почти 6 тыс. проектов в различных отраслях. **АЛЕКСАНДР РЕШЕТОВ**, генеральный директор финансово-правовой группы «АРКОМ», рассказал о том, как развивается бизнес компании сегодня.

– Александр Владимирович, мир стремительно меняется, вместе с геополитическими событиями происходит и трансформация бизнеса. Как это отражается на работе вашей компании?

– Сегодня для бизнеса как никогда актуальна тема минимизации издержек. Ещё во время пандемии во многих компаниях была выстроена дистанционная работа с внешними подрядчиками. И для решения своих вопросов предприниматели всё чаще стремятся обращаться в специализированные компании. В частности, за консалтинговыми и юридическими услугами. Многие из них используют возможности абонентского юридического обслуживания. Поэтому у нас растёт число обращений от юридических лиц. И наше основное конкурентное преимущество я вижу в том, что «АРКОМ» изначально строил свою работу по принципу одного окна: клиент приходит к нам с каким-то одним запросом; и если в ходе консультации выяснялось, что в бизнесе есть и другие вопросы, которые можно решить посредством консалтингового и юридического сопровождения, – мы их решали. В 2005 году, когда мы начинали, мало кто работал по такому принципу максимального охвата. Сегодня наша компания охватывает большой спектр услуг: от юридического и финансового консалтинга, аудита, оценки, судебных экспертиз и организации торгов до антикризисного управления предприятиями и комплексного сопровождения процедур банкротств.

– В чём преимущества такого подхода?

– В комплексном правовом сопровождении в различных сферах деятельности с минимальными затратами. Если обращаться в разные компании с разными запросами, то цена будет значительно выше, чем если одна компания решит все проблемы и все вопросы, которые возникают у клиента.

– В чём преимущества обращения в специализированную компанию, а не содержания собственной юридической службы?

– Я могу отметить, что, конечно, особенно в крупном бизнесе, свои юридические отделы существуют, и это совершенно оправдано и обосновано. Но вопрос в профиле специалистов. У нас в компании трудится около пятидесяти квалифициро-

ванных опытных специалистов в разных областях: банкротства, судебного права, юридических и бухгалтерских услуг, налогового законодательства и т. п. Самостоятельно для любой компании не так просто сформировать подразделение, где были бы представлены эксперты по всем областям права и с опытом в судебной практике. Условно говоря, специалист по вопросам недвижимости будет малоэффективен в решении вопросов, связанных с налогом на обложение. А услуги специалистов в каждой сфере стоят немало, но при этом они не востребованы ежедневно – и держать большой штат экспертов по всем отраслям права совершенно нецелесообразно. Приведу пример: компания занимается продажей строительных материалов, но в рамках диверсификации бизнеса решила участвовать в тендере на строительство конкретного объекта. Профиль «строительство» для фирмы новый, юристы компании в основном курируют вопросы, связанные с договорами поставок; если идти в новую для себя сферу без квалифицированного правового сопровождения, можно совершить массу ошибок, которые даже могут стать фатальными для всего бизнеса в целом. Обращение к консультантам, имеющим опыт в заключении таких договоров, в оформлении таких сделок, существенно минимизирует риски.

От специализированной фирмы клиент получит более глубокую экспертизу по конкретному вопросу.

Мы изначально ставили себе цель – укрепить позиции клиента на рынке, освобождая его время на решение вопросов, которые мы можем решить более быстро, квалифицированно и с меньшими издержками. Сотрудники ФПГ «АРКОМ» постоянно повышают свой уровень квалификации и никогда не останавливаются на достигнутом. На протяжении всей истории группы коллектив применяет академические знания экспертов и обширную практику, позволяющую рассматривать каждое дело объективно и всесторонне.

Нашими сильными сторонами всегда были сочетание опыта и инновационных решений, применение современных технологий управления, многолетний опыт работы по всей России, высокий уровень компетентности и, конечно, конфиденциальность информации и ответственность.

– География проектной деятельности компании – от Краснодара до Владивостока. И «АРКОМ» продолжает открывать новые офисы...

– Да, недавно мы открыли новый офис в Санкт-Петербурге. Цель расширения собственных офисов всё та же – сокращение издержек наших клиентов. Безусловно, для решения целого ряда задач клиента требуется личное присутствие специалиста, благодаря собственным офисам отпадает необходимость в командировках наших сотрудников. География нашей деятельности не ограничивается теми регионами, где открыты офисы, мы оказываем услуги клиентам со всей России по представлению их интересов в судах общей юрисдикции и арбитражных судах при гражданско-правовых, налоговых и иных спорах, в государственных органах и иных учреждениях; наши специалисты без проблем выезжают к клиентам, и мы разрабатываем индивидуальную концепцию для каждого клиента по защите его интересов. Но расширение присутствия в географическом аспекте в интересах клиентов – это одна из наших задач.

– А какие ещё есть планы на будущее?

– Мы сейчас запускаем серию обучающих семинаров для бизнеса в регионах. Во-первых, могу отметить, что у каждого региона есть своя специфика, у нас накоплен богатый опыт, и мы знаем, какие темы наиболее актуальны для предпринимателей в каждом субъекте.

27 июля наша команда впервые организовала и провела обучающий семинар на тему «Как минимизировать риски для бизнеса и сэкономить» в Красноярске. Участниками события были представители строительного и фармацевтического бизнеса, индустрии отдыха и развлечений, промышленного сектора. И на этом мероприятии мы рассмотрели вопросы, связанные с дроблением бизнеса и налогами, оценкой кадастровой стоимости. Всё на примере конкретных ситуаций. И должен отметить, что отклик получили крайне положительный, люди писали, оставляли отзывы, подходили со словами благодарности. Это говорит о том, что мы движемся в правильном направлении.



Alexander Reshetov:

**“OUR GOAL IS TO STRENGTHEN THE
CLIENT'S POSITION IN THE MARKET”**

Financial and legal group ARCOM has been operating in the consulting services market since 2005. Everything started with an office in Novosibirsk, later the company opened four more offices: in Moscow in 2015, in Krasnoyarsk in 2017 and an office in St. Petersburg in 2023. There are representative offices in Irkutsk, Barnaul and Krasnodar. Today, ARCOM is one of the largest consulting companies, which has been approached by more than four thousand legal entities throughout Russia, and together with individuals by more than 22 thousand clients. Almost 6,000 projects have been implemented in various industries. ALEXANDER RESHETOV, General Director of the financial and legal group ARCOM, spoke to us about how the company's business is developing today.

– Alexander Vladimirovich, the world is changing rapidly, along with geopolitical events, business transformation is also taking place. How does this affect the work of your company?

– Today the topic of cost minimisation is more relevant for business than ever before. And even during the pandemic, many companies had outsourced work lined up remotely. And to solve their issues, entrepreneurs are increasingly seeking to turn to specialised companies. In particular, for consulting and legal services. And many of them use the possibilities of subscription legal services. That is why we have a growing number of requests from legal entities. And I see our main competitive advantage in the fact that ARCOM initially built its work on one stop principle – a client comes to us with a single request, and if during the consultation it turns out that there are other issues in the business that can be solved through consulting and legal support – we solve them. In 2005, when we started, few people worked on this principle of maximum coverage. Today, our company covers a wide range of services: from legal and financial consulting, audit, evaluation, forensic examinations and bidding to anti-crisis management of enterprises and comprehensive support of bankruptcy procedures.

– What are the advantages of this approach?

– It's comprehensive legal support in various fields of activity with minimal costs. If you contact different companies with different requests, the price will be much higher than if one company solves all the problems and all the questions that the client has.

– What are the advantages of contacting a specialised company rather than maintaining your own legal service?

– I can point out that, of course, especially in large businesses, in-house legal departments do exist, and this is perfectly justified and reasonable. But the question is the profile of the specialists. Our company

employs about fifty qualified experienced specialists in different fields: bankruptcy, litigation law, legal and accounting services, tax legislation, etc. On its own, it is not easy for any company to form a division with experts in all areas of law, with experience in court practice. Certainly, a specialist in real estate issues will be ineffective in solving issues related to taxation. And the services of experts in each area cost a lot, but they are not in demand every day and to keep a large staff of experts in all areas of law – it is completely inexpedient. Let me give you an example: the company is engaged in the sale of construction materials, but as part of diversification of business decided to participate in a tender for the construction of a specific facility. The “construction” profile is new for the company, the company's lawyers mainly oversee issues related to supply contracts, if you go into a new area for yourself without qualified legal support, you can make a lot of mistakes that can even become fatal for the whole business as a whole. Turning to consultants with experience in concluding such agreements in the execution of such transactions significantly minimizes risks.

The client will receive a more profound expertise on a specific issue consulting with a specialized firm.

We set ourselves from the very beginning the goal of strengthening the client's position in the market, freeing up their time to solve issues that we can solve more quickly, efficiently and at lower costs. Employees of the financial and legal group ARCOM constantly improve their skills and never stop at what they have achieved. Throughout the history of the group, the team has applied the academic knowledge of experts and extensive practice, allowing each case to be considered objectively and comprehensively.

Our strengths have always been a combination of experience and innovative solutions, the use of modern management technologies, many years of experience throughout Russia, a high level of competence and, of course, confidentiality of information and responsibility.

– The geography of the company's project activities iranges from Krasnodar to Vladivostok. And ARCOM continues to open new offices...

– Yes, we have recently opened a new office in St. Petersburg. The goal of expanding our own offices is still the same – reducing the costs of our clients. To be sure, to solve a number of client's tasks, the personal presence of a specialist is required, thanks to our own offices, there is no need for business trips of our employees. Of course, the geography of our activities is not limited to those regions where offices are open, we provide services to clients from all over Russia to represent their interests in courts of general jurisdiction and arbitration courts in civil, tax and other disputes, in government agencies and other institutions, our specialists travel to clients without problems and we develop an individual a concept for each client to protect his interests. But expanding our geographical presence in the interests of customers is one of our tasks.

– What other plans do you have for the future?

– We are now launching a series of training seminars for businesses in the regions. Firstly, I can note that each region has its own specifics, we have accumulated a wealth of experience and we know what topics are most relevant to entrepreneurs in each subject.

On July 27, our team for the first time organized and held a training seminar on the topic “How to minimize risks for business and save money” in Krasnoyarsk. The participants of the event were representatives of the construction and pharmaceutical business, the leisure and entertainment industry, and the industrial sector. And at this event we considered issues related to business splitting and taxes, cadastral value estimation. All that using examples of specific situations. And I must note that the response was extremely positive, people wrote, left feedback, came up with words of gratitude. This shows that we are moving in the right direction.

ЕКАТЕРИНА СМОЛОВАЯ: «МЫ ЧАЩЕ ВСЕГО ИМЕЕМ УРАВНЕНИЕ СО МНОЖЕСТВОМ ПЕРЕМЕННЫХ»

Capital Legal Services – одна из ведущих российских юридических фирм, оказывающих полный спектр правовых услуг российским и иностранным компаниям с 1999 года. Мы поговорили с Екатериной Смоловой, управляющим юристом налоговой практики Capital Legal Services, о выходе компаний на новые международные рынки, об особенностях налогообложения и трендах международного структурирования бизнеса.

– Екатерина, сегодня идёт переориентация российского бизнеса на новые международные рынки. Какие в связи с этим можно выделить тенденции?

– В свете последних событий мы видим переориентацию бизнеса и смену акцентов и направлений деятельности. Выражаясь математическим языком, если раньше при выстраивании международных отношений мы могли рассчитывать на наличие констант и больше фокусировались непосредственно на пожеланиях наших клиентов, то в текущей ситуации мы чаще всего имеем уравнение со множеством переменных, которые зависят не только от клиента и конкретного бизнеса, но и от внешних обстоятельств. Более того, в зависимости от расстановки этих переменных мы можем получить диаметрально противоположные результаты, в связи с чем особую ценность приобретают способность не только отвечать на нужды клиента и снижать текущие риски, но и прогнозировать даже те риски, которые могут наступить, и умение оперировать неизвестными переменными с целью получить наиболее полезный для клиента результат. В этом смысле работа специалиста, стремящегося донести до клиента все важные и актуальные аспекты, в некоторые моменты становится похожа на жонглирование горящими снарядами.

Возможно, что я, как налоговый специалист, буду звучать несколько предвзято, однако в последнее время все мы можем наблюдать, насколько эта метафора характерна для налоговых правоотношений. Налоговая сфера, по сути, всё больше вынуждена учитывать геополитическую обстановку и, сродни живому организму, откликается на все происходящие события: начиная от налогов для удалённых сотрудников, повышенных налоговых ставок (или же наоборот – льгот) и заканчивая налогом на сверхприбыль. Например, наиболее

свежая и в то же время громкая новость касается одностороннего приостановления Россией соглашений об избежании двойного налогообложения (СИДН) с недружественными странами. Несмотря на то, что это было нечто ожидаемое, переоценить важность данного события сложно. Дело в том, что здесь мы говорим не об их прекращении, а об особом способе – «приостановке отдельных положений», – который предполагает ограниченное применение положений СИДН одной страной, что, однако, не означает, что меры и реакция другой стороны СИДН будут идентичны: по опыту мы знаем, что они могут быть как более жёсткими, так и сдержанными, поскольку сама по себе мера оказывает значительное влияние на экономику и инвестиции в обоих государствах-участниках и не должна применяться без учёта экономической и финансовой составляющей. При этом недостаточная оценка влияния данного события на конкретный бизнес или физическое лицо чревата непредвиденными налоговыми расходами и сопутствующими рисками.

Безусловно, мы отмечаем большой интерес со стороны клиентов к выходу на международный рынок и анализу новых возможностей. Международное направление трансформировалось, и в свете сложностей в работе со странами ЕС неуклонно возрастает интерес к рынкам Азии и Африки. Мы, в свою очередь, также развиваем нашу экспертизу в этом направлении. В начале 2023 года в нашей компании появилась команда восточноазиатской практики, что позволяет нам оказывать услуги в Китае и Гонконге – как в рамках такого популярного направления, как открытие счетов и регистрация компаний, так и по сопровождению судебных споров в Китае.

– У каждой страны свои особенности налогообложения. Но что надо в первую

очередь учитывать, чтобы не совершить ошибок?

– В свете переориентации бизнеса на рынки Китая, Гонконга, других стран Азии и Африки к нам поступает много запросов на консультации по налогообложению в связи с выходом на новые юрисдикции.

Здесь всё не так просто, поскольку и сам анализ, и его результаты зависят от потребностей конкретного бизнеса, видов деятельности компании, бенефициаров, инвестиций, состояния рынков и т. п.

В последнее время в интересах клиентов мы часто делаем сравнительный анализ разных юрисдикций, начиная с таких экзотических для многих наших клиентов рынков, как Оман, и заканчивая более традиционными: например, ОАЭ.

Возросло число запросов на консультации, связанные с организацией платёжной модели. Лишь на первый взгляд может казаться, что финансовая логистика – не такой уж сложный вопрос, и решение всех проблем – открытие счёта в иностранном банке. Однако сегодня возможности российского бизнеса сужены до минимума, и зарубежные счета не решают всех проблем. Предприниматели сталкиваются и с невозможностью проведения платежей, и с другими санкционными рисками. Поэтому приходится разрабатывать финансовую модель с вниманием ко множеству различных факторов.

Направления консалтинга стали ближе друг к другу, и любая бизнес-задача должна решаться в комплексе, в том числе и с учётом налогового элемента.

Если говорить конкретно об Азии и Африке, то, конечно, есть определённые тонкости работы с этими рынками. Нельзя недооценивать разницу в менталитете. Например, в Китае действует много налоговых льгот и преференций, которые привлекают иностранные инвестиции, но



необходимо анализировать каждую конкретную отрасль бизнеса. Из ментальных особенностей можно выделить важность для китайцев присутствия партнёров в стране и их личного участия во встречах и переговорах.

Сейчас наблюдается повышенный интерес к Гонконгу, поскольку там созданы комфортные налоговые условия и наиболее благоприятный климат для ведения бизнеса. В Гонконге всё большую популярность приобретает создание холдинговых структур, позволяющих оптимизировать бизнес-процессы и при этом использовать предоставляемые юрисдикцией налоговые преференции.

Что касается Африки, то этот регион только начинает развиваться, но мы уже пристально присматриваемся к этому направлению. Недавно прошёл экономический форум Россия – Африка, и по итогам первых переговоров мы видим намерения на сближение с российским бизнесом, в частности заключаются дополнительные СИДН, например, с тем же Оманом, идут переговоры с ОАЭ. И те же ОАЭ – яркий пример развития международной деловой кооперации с Россией, наполнения региона русским бизнесом. Но и другие страны наращивают активность. По итогам прошедших саммитов формируются договорённости о создании экономических зон с льготными налоговыми режимами. И те компании, которые начнут вход на рынки африканских стран на этой волне, конечно, смогут использовать возможности региона для развития бизнеса по максимуму.

– А какие последствия будет иметь приостановление действия ряда положений СИДН с «недружественными» государствами?

– Скорее всего, мы увидим новый этап реструктуризации бизнеса. В общих аспектах это реструктуризация того бизнеса, который сейчас интегрирован в Европе и при этом намерен остаться и в России. Например, в случае холдинговых компаний это открытие филиалов в дружественных России странах.

Мы также рекомендуем в случае существенного увеличения налоговой нагрузки рассмотреть возможность редомициляции иностранных компаний российских бенефициаров в «дружественные» государства, а также в российские САР. Актуальное решение – рассмотреть возможность проведения реорганизации текущей структуры и/или реструктуризации внутригрупповых обязательств и выплат, в том числе в пользу дружественных лиц.

Безусловно, произойдёт смещение фокуса российского бизнеса, который был ориентирован на открытие собственных бизнес-структур в Европе, на дружественные страны. Возможно в меньшей степени, но приостановка СИДН отразится и на фи-

зических лицах, которые живут в европейских странах, но имеют бизнес-интересы в России.

– В условиях быстро меняющегося законодательства, в том числе и в налоговой сфере, как бизнесу минимизировать риски?

– Ответу банально: надо отслеживать изменения и не недооценивать юридическую помощь.

И ещё я бы посоветовала смотреть на все ситуации более широко. Недостаточно смотреть на бизнес только в рамках функционала какого-то подразделения. Мы это хорошо понимаем и, например, как налоговые специалисты, должны видеть всю систему взаимоотношений в целом. Часто ошибка заключается в том, что даже при введении каких-либо изменений их эффективность оценивается с точки зрения одного бизнес-подразделения, а надо понимать, какое влияние они оказывают на деятельность в целом.

– Выбирая регионы для инвестирования, какие параметры необходимо учитывать?

– Разработка стратегии по выходу на международные рынки невозможна без предварительного анализа юрисдикции, налогового режима и подходящей организационно-правовой формы для бизнеса за рубежом.

Всегда необходимо: выяснить, чем конкретно компания намерена заниматься; определить способ инвестирования, поскольку они значительно различаются между собой; определить, кто будет бенефициаром, как будет распределяться прибыль, как будет осуществляться контроль; понять, планируется ли выход на IPO, необходим ли анализ валютных и санкционных ограничений, которые есть как со стороны РФ, так и со стороны иностранных государств; важно проанализировать то, как будут проходить платежи, какие ограничения могут наложить банки и т. п. Кроме того, очень важно уделить внимание аспектам по защите собственности. И это далеко не полный список критериев, которые мы принимаем во внимание, оказывая консультационную поддержку бизнесу.

– Предположим, компания определилась с регионом, а как грамотно выбрать партнёров на новых рынках?

– Проиллюстрирую это примером из опыта нашей компании. Мы большая консалтинговая фирма, регулярно участвуем в различных мероприятиях, представлены в рейтингах, обладаем хорошей репутацией на рынке. И мы видим, что при выборе нас в качестве юридического консультанта «работает» отзыв. Мнение других участников рынка – важный фактор, влияющий на выбор партнёра.

Безусловно, со своей стороны, мы оказываем помощь нашим клиентам, формирующим новые деловые связи. Capital Legal Services уже давно присутствует на рынке, и за это время компанией сформирована собственная база надёжных контактов в разных сферах деятельности, и мы можем предложить свою наработанную систему контактов.

Если же речь идёт о совершенно новых партнёрах, то существует огромное количество всевозможных рейтингов, объединений, ассоциаций, и, помогая клиентам определиться с выбором, мы обращаем внимание на то, например, членом какой ассоциации является компания, ориентируемся на отзывы о потенциальном контрагенте от тех компаний и людей, которых мы знаем. Всегда полезно ознакомиться с опытом, которым компания обладает, с проектами, которые она реализовала.

Нельзя сбрасывать со счетов и такой фактор, как интуиция, которая зачастую тоже основана на опыте. Например, когда мы начинали взаимодействовать с некоторыми бизнесменами из Азиатского или Африканского региона, то в ряде случаев вместо ответов на конкретные вопросы получали прайс. Ценник вместо ответа. Для нас это сигнал, что компания не готова к конструктивному взаимодействию.

Развитие системы контактов – это большой труд. К счастью, у нас не было случаев подбора недобросовестных партнёров.

– Какие перспективные направления международного структурирования бизнеса вы могли бы отметить?

– Резюмируя сказанное: те направления, которые сегодня уже заданы – Азия, Африка, – будут продолжать развиваться. Изначально – на практическом уровне, затем, я полагаю, мы увидим проработку всех механизмов и преференций на законодательном уровне...

На подъёме сейчас находится деловое партнёрство российского бизнеса со странами СНГ. Когда говорят о том, что эти страны используются исключительно для обхода санкций, то это не соответствует действительности. Эти государства сделали большой скачок в развитии экономики и продолжают движение в этом направлении. Полагаю, что экономика стран СНГ будет в дальнейшем развиваться и с заметным участием российского бизнеса.

С нормализацией политической ситуации возможно возвращение к ранее наработанным и выстроенным направлениям, но сегодня преждевременно говорить об этом. Конечно, сейчас существуют определённые сложности, связанные с выходом на новые рынки стран Азии и Африки, но бизнес не стоит на месте и, несмотря на все препоны, движется вперёд. Как говорится, прогресс неизбежен.



Capital Legal Services is one of the leading Russian law firms providing a full range of legal services to Russian and foreign companies since 1999. We talked with Ekaterina SMOLOVAYA, Managing Associate of Tax Practice at Capital Legal Services, about companies entering new international markets, specifics of taxation, and trends in international business structuring.

EKATERINA SMOLOVAYA: “WE MOST OFTEN HAVE AN EQUATION WITH MANY VARIABLES”

– *Ekaterina, today Russian business is being reoriented to new international markets. What trends can be identified in this regard?*

– In the light of recent events, we see a reorientation of business and a change of emphasis and areas of activity. In mathematical terms, if earlier, when building international relations, we could count on the existence of constants and focused more directly on the wishes of our clients, meanwhile in the current situation we most often have an equation with many variables that depend not only on the client and the specific business, but also on external circumstances.

Moreover, depending on the arrangement of these variables, we can obtain diametrically opposite results, which is why not only the ability to respond to the client's needs and reduce current risks, but also even to predict those risks that may occur and the ability to operate with unknown variables in order to obtain the most useful result for the client are of particular value. In this sense, the work of a specialist who seeks to convey to the client all the important and relevant aspects, at some moments becomes like juggling with burning projectiles.

It is possible that I, as a tax specialist, will sound somewhat biased, but recently we can all observe how this metaphor is characteristic of tax legal relations. The tax sphere, in fact, is increasingly forced to take into account

the geopolitical situation and responds like a living organism to all events that occur, from taxes for remote employees, increased tax rates or, conversely, benefits, and ending with a tax on excess profits.

For example, the most recent and at the same time high-profile news concerns Russia's unilateral suspension of double taxation agreements with “unfriendly countries”.

Despite the fact that it was something expected, it is difficult to overestimate the importance of this event. The fact is that here we are not talking about their termination, but about a special way – the “suspension of certain provisions”, which implies a limited application of the provisions of the DTT (Double tax treaty) by one country, which, however, does not mean that the measures and reaction of the other side of the DTT will be identical – we know from experience that it can be both tougher, and restrained, since the measure itself has a significant impact on the economy and investment in both participating states, and should not be applied without taking into account the economic and financial component. At the same time, an insufficient assessment of the impact of this event on a particular business or individual is fraught with unforeseen tax expenses and associated risks.

Of course, we note a great interest on the part of customers in entering the international market and analyzing new opportunities. The international direction has been transformed

and in light of the difficulties in working with the EU countries, interest in the markets of Asia and Africa is steadily increasing. We, in turn, are also developing our expertise in this direction. At the beginning of 2023, a team of East Asian practice appeared in our company, which allows us to provide services in China and Hong Kong, both in such popular areas as account opening and company registration, and in support of litigation in China.

– *Each country has its own peculiarities of taxation. But what should be taken into account first of all in order not to make mistakes?*

– In light of the reorientation of business to the markets of China, Hong Kong, other Asian and African countries, we receive many requests for tax advice in connection with entering new jurisdictions.

Everything is not so simple here, as both the analysis itself and its results depend on the needs of a particular business, the company's activities, beneficiaries, investments, market conditions, etc.

Recently, for the benefit of our clients, we often do comparative analyses of different jurisdictions, starting from such exotic markets for many of our clients as Oman to more traditional ones such as the UAE.

There has been an increase in the number of requests for advice related to the organisation of the payment model. Only at first glance it

may seem that financial logistics is not such a complicated issue, and the solution to all problems is to open an account in a foreign bank. However, today the possibilities of Russian business are narrowed to a minimum and foreign accounts do not solve all the problems. Entrepreneurs face the impossibility of making payments and other sanctions risks. Therefore, it is necessary to develop a financial model with attention to many different factors.

The areas of consulting have become closer to each other, and any business problem must be solved in an integrated way, including the tax element.

If we talk specifically about Asia and Africa, then of course there are certain subtleties of working with these markets. The difference in mentality should not be underestimated. For example, there are many tax incentives and preferences in China that attract foreign investment, but it is necessary to analyze each specific business sector. From the mental features, it is possible to highlight the importance for the Chinese of the presence of partners in the country and their personal participation in meetings and negotiations.

Now there is an increased interest in Hong Kong, because comfortable tax conditions and the most favorable climate for doing business have been created there. In Hong Kong, the creation of holding structures that allow optimizing business processes and at the same time using the tax preferences provided by the jurisdiction is becoming increasingly popular.

As for Africa, this region is just starting to develop, but we are already looking closely at this area. Recently, the Russia-Africa Economic Forum was held, and based on the results of the first negotiations, we see intentions to get closer to Russian business, in particular, additional DTTs are being concluded, for example, with Oman, and negotiations are underway with the UAE. The UAE is a vivid example of developing international business co-operation with Russia and filling the region with Russian business. But other countries are also increasing their activity. As a result of the past summits, agreements are being formed on the creation of economic zones with favourable tax regimes. And those companies that will start entering the markets of African countries on this wave will, of course, be able to use the region's opportunities for business development to the maximum.

– What will be the consequences of suspending a number of DTT provisions with “unfriendly” states?

– Most likely, we will see a new stage of business restructuring.

In general terms, this is a restructuring of those businesses that are now integrated in Europe and at the same time intend to remain in Russia. For example, in the case of holding companies, it is the opening of branches in countries that are friendly to Russia.

We also recommend that in case of a significant increase in the tax burden, consideration should be given to the possibility of redomiciling foreign companies of Russian beneficiaries to “friendly” states, as well as to Russian SARs (special administrative regions). An actual solution is to consider reorganisation of the current structure and/or restructuring of intra-group liabilities and payments, including in favour of friendly parties.

Undoubtedly, there will be a shift in the focus of Russian business, which was oriented towards opening its own business structures in Europe, to friendly countries. Perhaps to a lesser extent, but the suspension of DTT will also affect individuals who live in European countries but have business interests in Russia.

– In the conditions of rapidly changing legislation, including in the tax sphere, how can a business minimise risks?

– I will answer banally – it is necessary to monitor changes and not underestimate legal assistance.

And I would also advise you to look at all situations more broadly. It is not enough to look at the business only within the framework of the functionality of some department. We understand this well, and, for example, as tax specialists, we need to see the whole system of relationships as a whole. Often the mistake lies in the fact that even with the introduction of any changes, their effectiveness is evaluated from the point of view of one business unit, and it is necessary to understand what impact they have on the activity as a whole.

– When choosing regions for investment, what parameters should be taken into account?

– Development of a strategy for entering international markets is impossible without a preliminary analysis of the jurisdiction, tax regime and a suitable organizational and legal form for business abroad.

It is always necessary to find out what exactly the company intends to do, determine the method of investment, since they differ significantly from each other, determine who will be the beneficiary, how profits will be distributed, how control will be exercised, understand whether an IPO is planned, it is necessary to analyze the currency and sanctions restrictions that exist both on the part of the Russian Federation and on the part of foreign states, it is important to analyze how payments will be made, what restrictions banks may impose, etc. In addition, it is very important to pay attention to the aspects of property protection. And this is not a complete list of criteria that we take into account when providing consulting support to businesses.

– Let's say a company has decided on a region, but how to correctly select partners in new markets?

– Let me illustrate this with an example from our company's experience. We are a large consulting firm, we regularly take part in various events, we are represented in ratings, and we have a good reputation in the market. And we see that when choosing us as a legal consultant – the feedback works. Opinion of other market participants is an important factor influencing the choice of a partner.

Of course, on our part we assist our clients who are forming new business relations. Capital Legal Services has been on the market for a long time, and during this time the company has formed its own base of reliable contacts in different spheres of activity, and we can offer our own system of contacts.

When it comes to brand new partners, there is a huge number of all kinds of ratings, associations, unions, and helping clients to make a choice, we pay attention to, for example, what association the company is a member of, we focus on the feedback about the potential counterparty from those companies and people we know. It is always useful to familiarise ourselves with the experience the company has, with the projects it has implemented.

It is impossible to discount such a factor as intuition, which is often also based on experience. For example, when we started interacting with some businessmen from the Asian or African region, in some cases, instead of answering specific questions, we received a price list. A price tag instead of an answer. For us, this is a signal that the company is not ready for constructive interaction.

Developing a system of contacts is a lot of work. Fortunately, we have not had any cases of selection of unscrupulous partners.

– What promising areas of international business structuring could you mention?

– Summarizing what has been said, the directions that have already been set today – Asia, Africa will continue to develop. Initially at the practical level, then, I believe, we will see the elaboration of all mechanisms and preferences at the legislative level...

The business partnership of Russian business with the CIS countries is on the rise now. When they say that these countries are used exclusively to circumvent sanctions, this is not true. These states have made a big leap in the development of the economy and continue to move in this direction. I believe that the economy of the CIS countries will continue to develop with the significant participation of Russian business.

With the normalization of the political situation, it is possible to return to the previously developed and built directions, but today it is premature to talk about this. Of course, now there are certain difficulties associated with entering new markets in Asia and Africa, but the business does not stand still, and despite all the obstacles, it is moving forward. As they say, progress is inevitable.

SB TAX TEAM: УСПЕШНОЕ ОСПАРИВАНИЕ РЕШЕНИЙ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ, НАЛОГОВОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ И ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



– **Андрей и Ольга, поговорим об истории создания юридической группы SB Tax Team. Что подвигло вас уйти из налоговых органов и в 2020 году начать собственное дело «по другую сторону баррикад»?**

Андрей: – Я проделал путь от юридического отдела московской налоговой инспекции до правового управления центрального аппарата ФНС России. Это были замечательные семь лет, но я понимал, что для дальнейшего профессионального роста нужно потрудиться и «на другой стороне». Затем я поработал в юридической фирме из «большой четвёрки», крупном металлургическом холдинге и коллегии адвокатов. К 2020 году мы с Ольгой поняли, что хотим, а главное – готовы создать своё юридическое дело. Естественно, нам было немного страшно, но, как показали последующие три года, это было правильное решение.

Ольга: – Мой путь длиной в 13 лет государственной службы был пройден с самых низов налоговой структуры и до должности начальника правового отдела, поэтому я доскональ-

но изучила всю «кухню» изнутри, что очень помогает в нашей сегодняшней деятельности. Работа коллег из органов, безусловно, тяжела и, к сожалению, не оценивается должным образом, а любому специалисту важно чувствовать отдачу за свои труды и иметь возможность реализовать свой потенциал. Для меня это и стало отправной точкой в создании нашего юридического тандема.

– **Я сам по образованию юрист. Ещё свежи воспоминания с университетских пар по налоговому праву, когда преподаватель выкладывал на стол настоящий талмуд – вторую часть Налогового кодекса РФ. Признаться, это больше отталкивало, чем привлекало...**

А.: – А ведь когда мы учились, Налоговый кодекс РФ был меньше, чем сейчас! При этом, помимо самого кодекса, есть ещё и горы российской судебной практики, разъяснений ФНС России и тому подобное. Для нашей профессии как нельзя кстати подходит пословица: «Путешествие в тысячу миль начинается с первого шага».

Высококвалифицированная юридическая помощь, решение самых сложных налоговых задач и вопросов, умение понимать потребности клиента и добиваться необходимых результатов – всё это о юридической группе SB Tax Team. Команда опытных юристов с 2020 года успешно реализовала более 50 налоговых проектов, в ходе которых было отменено налоговых претензий на сумму свыше 900 миллионов рублей. Такая работа не осталась незамеченной: SB Tax Team попала в рейтинг лучших юридических практик по версии ИД «Коммерсантъ». С партнёрами юридической группы Ольгой Смагиной и Андреем Беликом мы побеседовали.

Каждый из нас погружается в свою профессию постепенно, проникается ей и, если усердно работает, поднимается выше по карьерной лестнице. Так и с налоговым правом, которое на первый взгляд действительно может испугать. Но в этом есть и огромное преимущество: я в профессии уже 14 лет, а до сих пор узнаю что-то новое из мира налогов.

– **Двадцать отменённых решений налоговых органов за три года – это много? Если с цифрами и суммами всё понятно, то с количеством решений – не очень.**

О.: – Во-первых, двадцать одно решение: совсем недавно мы успешно закрыли ещё один проект. Во-вторых, всё зависит от того, с какой стороны посмотреть. Скорее, нужно оценивать не просто количество отмен, а процент отмен. Статистика последних лет показывает, что налогоплательщики празднуют успех в спорах с налоговиками в среднем в 20% случаев (в судах). С учётом досудебной стадии процент повыше, но тоже далёк даже от 50%.

Если посмотреть на нашу работу, нам удалось отменить налоговые претензии порядка 70% всех наших клиентов. С этой точки зрения количество отменённых решений можно оценить крайне положительно. Хотя нам и далеко до некоторых коллег, которые указывают на сайтах какие-то фантастические цифры вроде 99%. Если судить по этим данным, то почти все решения налоговых органов отменяются, хотя это противоречит общей статистике. С другой стороны, мы – перфекционисты. Поэтому, безусловно, мы радуемся успехам, но больше внимания уделяем тем ситуациям, когда нам не удалось отменить доначисления. Ведь только работа над ошибками и компаний,

и налоговых юристов позволит в будущем избежать налоговых проблем или успешно их преодолеть.

– SB Tax Team осуществляет комплексное сопровождение налоговых проверок. Часто ли со стороны налоговых органов случаются нарушения?

А.: – Вы знаете, честный ответ – почти всегда! Но проблема в том, что тренд последних лет – это «прощать» налоговым органам их ошибки. Сегодня суды часто соглашались, что проверяющие нарушили, например, те или иные процессуальные сроки, однако после делают вывод, что это якобы никак не повлияло на права налогоплательщиков. Поэтому нам, юристам, важно не просто найти нарушения проверяющих, но и убедить вышестоящие налоговые инстанции и суды, что они повлекли за собой притеснение прав наших клиентов и, как следствие, требуют единственно возможного исхода – отмены решения налогового органа.

– Вы говорите, что вам удалось отметить примерно 70% решений по итогам налоговых проверок, которые проводились у ваших клиентов. Получается, вышестоящие налоговые органы и суды часто прислушиваются к вашим доводам?

А.: – Да, как Ольга сообщила ранее, наш процент – около 70%. Тут важно понимать, что у бизнеса есть несколько попыток оспорить налоговые претензии. Свои доводы мы последовательно излагаем налоговому органу, управлению ФНС по субъекту, центральному аппарату ФНС России, а затем и арбитражным судам минимум трёх инстанций – первой, апелляционной и кассационной. Необходимо, чтобы кто-то из этих «актеров» прислушался к нашим доводам. К счастью, до судов мы доводим меньшее количество наших проектов, отменяя решения внутри самой системы налоговых органов.

– Если можно, поясните кратко читателям: что значит «нулевое» решение по итогам налоговой проверки?

О.: – «Нулевое» решение – это когда по итогам налоговой проверки компания не должна доплатить в бюджет РФ ни одного рубля. Это идеальное завершение нашей работы и то, к чему должны стремиться все налогоплательщики, которые сталкиваются с налоговой проверкой. Своевременное привлечение опытных специалистов позволяет достичь таких результатов.

– Вы также предоставляете такую услугу, как налоговое консультирование. С какими вопросами к вам чаще всего обращаются? Интересуются ли, какие схемы можно использовать для «ухода» от налогообложения?

А.: – Безусловно, налоговое консультирование – это одно из ключевых направлений

нашей работы. Ведь для компании намного лучше заблаговременно разобраться во всех тонкостях и рисках налоговой сферы, чем потом бороться с непосредственными претензиями налоговых органов. Спектр вопросов по налоговому консультированию очень широк: это и вопросы по налоговым последствиям сделок, и применение спорных норм Налогового кодекса РФ, и оценка законности тех или иных бизнес-структур. Но это общие темы, а бывают, конечно, и уникальные запросы, для ответа на которые приходится, как я говорил ранее, изучать горы судебной практики и разъяснений ФНС России.

– Расскажите немного о клиентуре вашей юридической группы. Из информации на сайте можно заключить, что чаще к вам обращаются большие компании. А есть ли клиенты – физические лица?

О.: – Да, среди наших клиентов есть и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели. Ведь налоги, так же как и налоговые претензии, касаются каждого. Для нас нет разницы, кто к нам обратился – крупная компания или обычный человек с вопросом по НДФЛ. Но статистически действительно на сегодняшний день большая часть наших клиентов – юридические лица.

– Вопрос вдогонку: сложно ли искать клиентов? Или имя уже «работает» на вас?

А.: – Вопрос с клиентами – главный для любого юридического бизнеса. Безусловно, за годы работы у нас образовался круг лиц, с которыми мы сотрудничаем перманентно. Но стоит также отметить, что мы стали узнаваемы на рынке юридических услуг в области налогообложения, что тоже способствует росту клиентуры. Так что, поверьте, простое и безделье у нас не бывает! Однако, как и все, мы ведём постоянную работу по поиску и привлечению новых клиентов. Мы чувствуем в себе возможности и желание расти, в том числе в части расширения клиентской базы.

– На сайте указано, что в вашей команде всего три человека: два партнёра и один руководитель направления. Это весь штат? Насколько знаю, в юридических фирмах обычно довольно много сотрудников.

О.: – На сайте указаны ключевые фигуры нашей юридической группы. Помимо представленных на сайте трёх человек, у нас есть ещё несколько юристов, которых мы периодически привлекаем для отдельных проектов. Но мы не скрываем, что SB Tax Team – «бутиковая» компания. Мы верим, что в такой узкоспециализированной и сложной отрасли, как налоговое право, главное – не количество, а качество!

– В 2023 году издательский дом «Коммерсантъ» включил SB Tax Team в число лучших юридических практик в категории «Налоговое право. Разрешение споров с Федеральной налоговой службой». Что дало вам попадание в этот рейтинг?

А.: – Попадание в рейтинг «Коммерсанта», «Право-300» и другие не даёт каких-то явных и объективных преимуществ. Однако такая высокая оценка от профессионального сообщества подтверждает, что мы идём правильным путём. Подобные рейтинги составляют в первую очередь для бизнеса, для потенциальных клиентов, которые должны иметь представление о том, с кем можно и стоит работать. Если клиент видит, что SB Tax Team отмечена в нескольких престижных рейтингах по налоговому праву, для него это значит, что к нам можно обращаться.

– В разделе «Наши новости» указано, что вы, Андрей, выступили на митапе предпринимательского сообщества GoGlobalCommunity. А часто ли партнёры SB Tax Team приглашают выступать на подобных мероприятиях, какую информацию вы стараетесь донести до слушателей?

А.: – Мы не только воспринимаем нашу работу как бизнес, но и стараемся выполнять социальную функцию. Поэтому мы часто публикуем статьи по налогам в специализированных журналах, выступаем на конференциях, в вузах и перед предпринимателями. Вопросы зависят от площадки. На митапе GoGlobalCommunity предпринимателей интересовали вопросы дробления бизнеса на примере популярных блогеров. На лекции для студентов вопросы аудиторки уже более общие. На конференции для бухгалтерских служб – свои «любимые» вопросы. Мы всегда подстраиваемся под аудиторию, стараемся понять и максимально удовлетворить её интерес.

– А каковы планы компании на ближайшее время и более отдалённую перспективу?

А.: – Работать, работать и потом ещё немного работать! План простой – продолжать оказывать высококвалифицированную налоговую помощь нашим клиентам. Также мы постепенно расширяем сферу деятельности: с этого года SB Tax Team помогает клиентам не только с налогами, но и с вопросами банкротства. Будем расти и в этой сфере. И конечно, просветительскую деятельность нашей юридической группы тоже никто не отменял.

О.: – Андрей, как всегда, говорит правду и ничего кроме правды. Без активных усилий и существенных трудозатрат невозможно оценить перспективы и тем более получить хороший результат, а мы нацелены именно на это и не готовы останавливаться на достигнутом. Как говорится, под лежащий камень вода не течёт!

Подготовил Михаил Московец

Highly qualified legal assistance, solution of the most complex tax problems and issues, ability to understand the client's needs and achieve the necessary results – this is what SB Tax Team is all about. The team of experienced lawyers has successfully implemented more than 50 tax projects since 2020, during which more than 900 million rubles of tax claims were cancelled. This work has not gone unnoticed: SB Tax Team was included in the rating of the best legal practices according to Kommersant. We talked to Olga Smagina and Andrey Belik, partners in the legal group.

SB TAX TEAM: SUCCESSFUL APPEALS AGAINST DECISIONS OF TAX AUTHORITIES, TAX CONSULTING AND EDUCATIONAL ACTIVITIES

– Andrey and Olga, let's talk about the history of the SB Tax Team. What prompted you to leave the tax authorities and start your own business "on the other side of the barricades" in 2020?

Andrey: I worked my way up from the legal department of a Moscow tax inspection to the legal department of the central office of the Federal Tax Service of Russia. It was a wonderful 7 years, but I realized that for further professional growth I needed to work on the "other side". Then I worked in a Big Four law firm, a large metallurgical holding and a bar association. By 2020, Olga and I knew what we wanted and, most importantly, we were ready to start our own legal business. Of course, we were a bit scared, but as the next three years have shown, it was the right decision.

Olga: My 13-year career in public service led me from the lowest ranks of the tax structure to the position of the head of the legal department, so I have studied everything thoroughly, which is very helpful in our current activities. The work of colleagues from the authorities is certainly hard and, unfortunately, not properly appreciated, and it is important for every specialist to feel the return for his work and to have the opportunity to realize his potential. For me, this was the starting point for the creation of our legal tandem.

– I am a lawyer by degree. I still have fresh memories of my university courses on tax law,

when the teacher put real tome on the table – the second part of the Tax Code of the Russian Federation. I must admit that it was more repulsive than attractive...

A: But when we were studying, the Tax Code of the Russian Federation was smaller than it is now! At the same time, besides the Code itself, there are tons of Russian judicial practice, explanations of the Federal Tax Service of Russia, and so on. The proverb "A journey of a thousand miles begins with the first step" applies to our profession.

Each of us is gradually immersed in our profession, becomes familiar with it and, if we work hard, climbs up the career ladder. So it is with tax law, which can be intimidating at first glance. But it has one great advantage: I have been in the profession for 14 years and I am still learning new things about the tax world.

– Twenty appealed tax authority decisions in three years – is that a lot? If everything is clear with figures and sums, then with the number of decisions – not so much.

O: First of all, twenty-one decisions: we recently successfully completed another project. Secondly, it depends on which side you look at it from. It is not only the number of cancellations that is important, but also the percentage of cancellations. Statistics from recent years show that taxpayers are successful in disputes with tax authorities in an average of 20% of cases (in court). Taking into account the pre-trial stage, the percentage is higher, but also far from 50%.

If you look at our work, we managed to cancel the tax claims of about 70% of all our clients. From this point of view, the number of overturned decisions is very positive. However, we are far from some of our colleagues who publish on their websites fantastic figures such as 99%. According to this data, almost all the decisions of the tax authorities are overturned, although this contradicts the general statistics. On the other hand, we are perfectionists. That is why, of course, we enjoy our successes, but we pay more attention to the situations when we did not succeed in cancelling additional tax payments. After all, it is only by working on the mistakes of both companies and tax lawyers that we can avoid or successfully overcome tax problems in the future.

– SB Tax Team provides comprehensive support during tax audits. Are there frequent violations by the tax authorities?

A: You know, the honest answer is almost always! But the problem is that the trend in recent years has been to "forgive" the tax authorities for their mistakes. Nowadays, the courts often agree that, for example, the auditors violated certain procedural rules, but then conclude that this allegedly did not affect the rights of the taxpayers. Therefore, it is important for us as lawyers not only to identify the violations of the auditors, but also to convince the higher tax authorities and courts that they have led to the

suppression of the rights of our clients and, as a consequence, to demand the only possible result – the cancellation of the decision of the tax authority.

– You say that you have managed to cancel about 70% of the decisions on the results of tax audits carried out on your clients. It turns out that higher tax authorities and judges often listen to your arguments?

A: Yes, as Olga said, our percentage is about 70%. It is important to understand that companies have several attempts to appeal tax claims. We always present our arguments to the tax authority, to the Federal Tax Service, to the central apparatus of the Federal Tax Service, and then to arbitration courts of at least three levels – first, appeal and cassation. It is necessary for one of these “actors” to hear our arguments. Fortunately, we take fewer of our projects to the courts and overturn decisions within the system of tax authorities.

– Could you briefly explain to the readers what it means to have a “zero” decision after a tax audit?

O: A “zero” decision is when, as a result of a tax audit, a company does not have to pay a single ruble to the Russian budget. This is the ideal result of our work and what all taxpayers facing a tax audit should strive for. Timely involvement of experienced specialists allows us to achieve such results.

– You also offer a service such as tax consulting. What are the most common questions people ask you? Is there an interest in what schemes can be used to “escape” taxation?

A: Of course, tax consulting is one of the key areas of our work. After all, it is much better for a company to understand all the intricacies and risks of the tax sphere in advance than to deal with direct demands from the tax authorities. The spectrum of tax consulting issues is very broad: it includes questions about the tax consequences of transactions, the application of controversial provisions of the Tax Code of the Russian Federation, and the assessment of

the legality of certain business structures. But these are general issues, and there are, of course, unique questions, for the answer to which, as I said earlier, we have to study tons of court practice and explanations of the Federal Tax Service of Russia.

– Tell us a little about the client base of your law firm. From the information on the website, it seems that you are more often approached by large corporations. Are there any individual clients?

O: Yes, among our clients there are individuals, including individual entrepreneurs. After all, taxes and tax claims affect everyone. For us, it makes no difference who approaches us – a large company or an individual with a question about personal income tax. But from a statistical point of view, the majority of our clients today are in fact legal entities.

– Is it difficult to find clients?

A: The question of clients is the most important one for any legal business. Of course, over the years we have created a circle of people with whom we work on a regular basis. But it is also worth mentioning that we have become known in the market of legal services in the field of taxation, which also contributes to the growth of the client base. So, believe me, there is no downtime and idleness for us! However, like everyone else, we are constantly working to find and attract new clients. We feel that we have the capacity and desire to grow, including in terms of expanding our client base.

– Your website says that you have only three people on your team – two partners and a director. Is that the entire staff? As far as I know, law firms usually have quite a few employees.

O: The website lists the key members of our legal team. In addition to the three people listed on the website, we have several other lawyers that we attract from time to time for individual projects. But we make no secret of the fact that SB Tax Team is a boutique firm. We believe that in such a highly specialized and complex field as tax law, the most important thing is not quantity, but quality!

– In 2023, Kommersant Publishing House included SB Tax Team among the best law firms in the category “Tax Law. Resolution of disputes with the Federal Tax Service”. What did you gain from being included in this rating?

A: There are no obvious and objective advantages to being included in the ratings of Kommersant, Pravo-300 and others. However, such a high rating from the professional community confirms that we are on the right way. Such ratings are made first of all for business, for potential clients, who should have an idea with whom they can and should



cooperate. When a client sees that the SB Tax Team is recognized in a number of prestigious ratings on tax law, it means to him that it is possible to get in touch with us.

– In the “Our News” section it is mentioned that you, Andrey, performed at the GoGlobalCommunity meeting of entrepreneurs. Do the partners of the SB Tax Team often appear at such events, and what information do you try to convey to the audience?

A: We see our work not only as a business, but we also try to fulfill a social function. That is why we often publish articles on taxes in professional magazines, give speeches at conferences, at universities and to entrepreneurs. The questions depend on the platform. At the GoGlobalCommunity meetup, entrepreneurs were interested in the issues of business fragmentation using the example of popular bloggers. At a lecture for students, the audience’s questions are more general. At a conference for accounting services – their “favorite” questions. We always adapt to the audience and try to understand and satisfy their interests as much as possible.

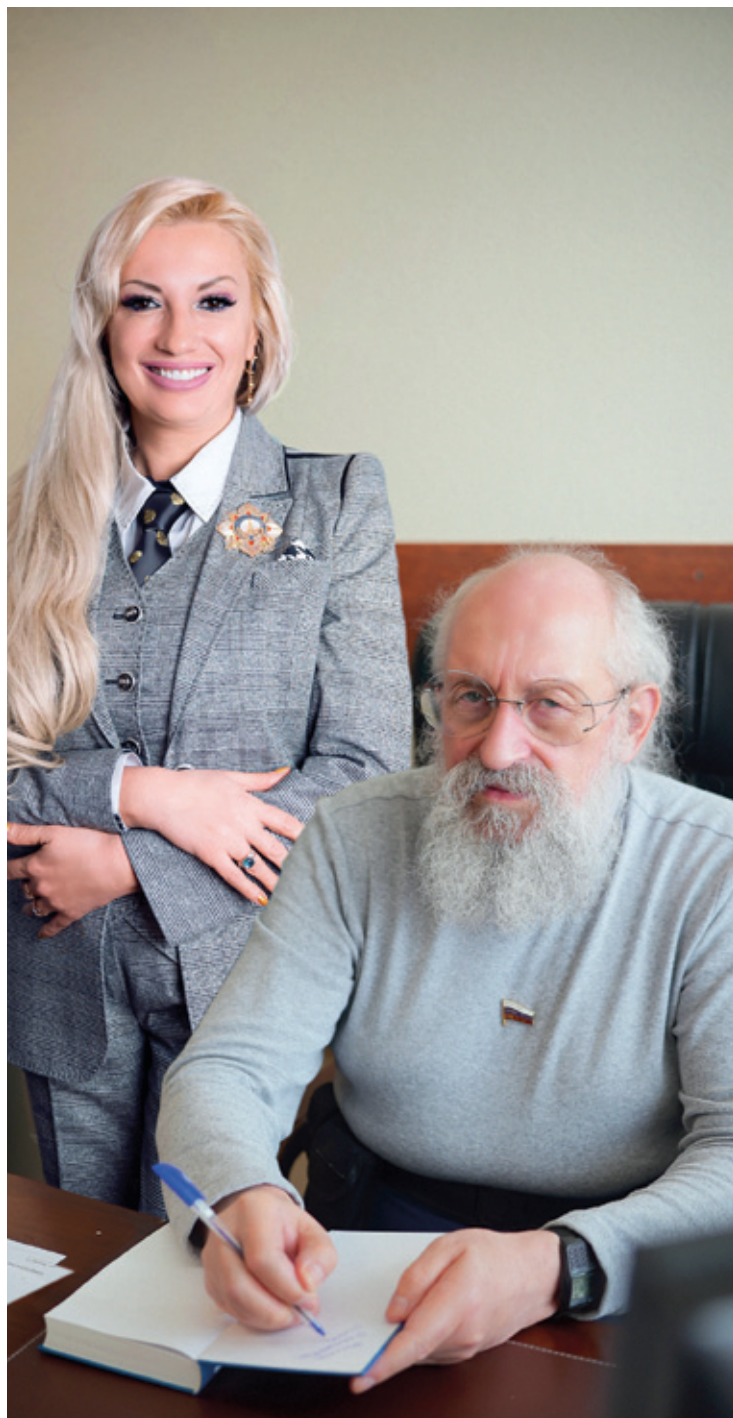
– What are the company’s plans for the near and distant future?

A: To work, to work and to work some more! The plan is simple – to continue providing our clients with highly qualified tax assistance. We are also gradually expanding the scope of our activities: since this year SB Tax Team helps clients not only with taxes, but also with bankruptcy issues. We will continue to grow in this area as well. And, of course, nobody can cancel the educational activities of our legal team.

O: Andrey, as always, tells the truth and nothing but the truth. Without active efforts and significant work input it is impossible to assess the prospects and even more to get a good result – and we are focused on this and are not ready to stop at what has been achieved. As the saying goes, a rolling stone gathers no moss!

Prepared by Mikhail Moskovets





«ПРАВОВОЕ ДЕЛО со Светланой Ерховой»

ДОСЬЕ

Светлана Викторовна Ерхова (г. Москва) – российский политический и общественный деятель, предприниматель с 20-летним стажем, финансист. Лауреат бизнес-премии «ЛЮДИ ГОДА – 2022». Лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2021». Лауреат ежегодной женской премии «Business-women. Life. Family».

Президентом Московской ТПП В. М. Платоновым награждена бизнес-наградой Московской ТПП РФ «Лучшие юридические практики».

Лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2022» повторно.

Председателем Совета ТПП РФ В. А. Гамза награждена как лауреат бизнес-премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА – 2023».

Членом Комитета Совета Федерации, Героем РФ А. Н. Чилингаровым за выдающиеся заслуги перед Отечеством награждена орденом «Звезда Отечества».

Удостоена партийной благодарности за плодотворную политическую деятельность, сохранение активной гражданской позиции и вклад в развитие демократических основ РФ.

За большой личный вклад, патриотизм и преданность Отечеству награждена медалью «Знак почёта. Свобода. Патриотизм. Закон».

Победитель всероссийского конкурса «100 лучших предприятий и организаций России».

Героем РФ А. Н. Кнышовым выдвинута на звание лауреата премии «Национальное величие».

В рамках реализации Государственной программы по патриотическому воспитанию граждан РФ представлена в литературно-биографическом альманахе «Деловая элита России».

Кандидат в депутаты. С 2015 г. – член ТИК района Вешняки г. Москвы. С 2013 г. – помощник депутата ГД РФ В. В. Соболева по работе в ГД. Руководитель общественной приёмной. С 2018 года – помощник депутата ГД Р. Ш. Хайрова. С 2022 года – помощник депутата ГД Р. В. Кармазиной. Эксперт по экономическим вопросам.

В качестве руководителя общественной приёмной вела работу с коллективными обращениями и громкими делами, получившими широкую огласку в средствах массовой информации. Организатор комплекса мероприятий по расследованию ряда резонансных уголовных дел, связанных с силовыми ведомствами.

Руководитель юридической фирмы и некоммерческого объединения «Правовой Холдинг «Ерхова и Партнёры», идейного правопреемника Общественной приёмной депутата ГД РФ.

Автор проектов ФЗ в области юстиции, нотариата, правового и налогового регулирования, судебно-экспертной деятельности. Автор статей в журналах и периодических изданиях, эксперт по экономическим и юридическим темам в ряде ведущих федеральных СМИ.

ДАЙДЖЕСТ ПРОЕКТА

Russian Business Guide, выходящий при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ, представляет авторский медиакоммуникационный проект «ПРАВОЕ ДЕЛО со Светланой Ерховой».

Проект посвящён вопросам взаимодействия бизнеса и власти, защите прав и свобод граждан, освещает социально значимые вопросы жизни общества, даёт практические советы гражданам и бизнесу в различных жизненных ситуациях. В программе принимают участие политические и общественные деятели, депутаты Государственной Думы РФ, представители правозащитных организаций, председатели коллегий адвокатов и другие видные деятели нашей страны.

Смотрите в ближайших выпусках на портале издательско-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА».



РУБРИКА «ДИАЛОГ С ДЕПУТАТОМ»

Николай Михайлович Харитонов – депутат ГД РФ I-VIII созывов, председатель Комитета ГД по развитию Дальнего Востока и Арктики. На президентских выборах в 2004 г. занял 2-е место. Расскажет про: острые социально значимые вопросы на Севере и на Дальнем Востоке; компенсацию расходов на оплату стоимости проезда к месту отдыха жителей Севера; влияние пенсионной реформы на рынок труда северных территорий; проект «Дальневосточный квартал» и жилищное строительство на территориях опережающего развития.

Николай Сергеевич Валуев – депутат ГД РФ VI-VIII созывов, первый заместитель председателя Комитета ГД по туризму и развитию туристической инфраструктуры. Расскажет про: проект будущего нового базового закона о туризме и иные законодательные инициативы, необходимые для продвижения отрасли; нововведения, ожидающие туристическую отрасль; ценообразование и качество оказываемых туристических услуг; поправки в ФЗ «Об охране озера Байкал».

Анатолий Александрович Вассерман – государственный и политический деятель, публицист, участник телевизионных интеллектуальных игр, депутат ГД VIII созыва, член Комитета ГД по просвещению. Расскажет про: теорию всемирного заговора; методики развития интеллекта; проблемы современного образования; цифровизацию; электронный рубль; искусственный интеллект; проблемы демо-

графии; контроль интернета государственными службами; сталинизм, марксизм и либеральные взгляды.

Ольга Викторовна Тимофеева – депутат ГД РФ VI-VIII созывов, председатель Комитета ГД по развитию гражданского общества, вопросам общественных и религиозных объединений, член Центрального штаба Общероссийского народного фронта.

Расскажет, как на законодательном уровне комитет поддерживает работу социально ориентированных некоммерческих организаций, как законодатели реагируют на санкции, чтобы помочь бизнесу. Поделится мнением о программе «Комплексное развитие сельских территорий». Расскажет о патриотическом воспитании молодёжи, как работает закон о новом общественном движении «Движение первых», как можно противостоять идеологической и информационной агрессии, необходим ли контроль государства за деятельностью СМИ.

Юлия Николаевна Дрожжина – депутат ГД РФ, член Комитета по охране здоровья, председатель правления Московского регионального отделения Молодёжной общероссийской общественной организации «Российские Студенческие Отряды». Расскажет про: законопроект «О внесении изменений в Трудовой кодекс РФ в части вопросов регулирования труда работников в возрасте до восемнадцати лет»; обеспеченность кадрами медицинских учреждений; национальные проекты «Здравоохранение» и «Российские Студенческие Отряды».

Светлана Викторовна Разворотнева – заместитель председателя Комиссии ГД РФ по обеспечению жилищных прав гра-

ждан, заместитель председателя Комитета ГД по строительству и ЖКХ. Расскажет про: улучшения жилищных условий; обеспечение жильём детей-сирот; темпы сноса аварийного жилищного фонда; обеспечение жильём очередников; показатели по вводу в эксплуатацию жилья. Прокomentирует: качество вводимых в эксплуатацию новостроек; вопросы оплаты за ЖКУ и капитальный ремонт; законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О водоснабжении и водоотведении»; внедрение в сферу газоснабжения жилых помещений «умных» технологий.

Аркадий Николаевич Пономарёв – депутат ГД РФ VI-VIII созывов, доктор технических наук, профессор, член Комитета ГД по экологии, природным ресурсам и охране окружающей среды. Расскажет о своих впечатлениях о прошедшем Российско-Китайском бизнес-форуме в Шанхае и об укреплении международного сотрудничества между нашими государствами. Осветит вопросы импорта в высокотехнологичных отраслях, экспорта сырья, программы импортозамещения. Расскажет о мерах по контролю за содержанием полезных веществ, витаминов и микроэлементов в сельскохозяйственной продукции. Поднимет вопрос о восстановлении промышленности и строительстве предприятий-гигантов. Затронет темы реализации и защиты конституционных прав граждан на благоприятную окружающую среду и на возмещение ущерба, причинённого экологическим правонарушением.

Андрей Павлович Марков – депутат ГД РФ VII-VIII созывов. Член Комитета Государственной Думы по туризму и раз-

витию туристической инфраструктуры VIII созыва. Расскажет: про законопроект «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти»; о том, что даст одноуровневая организация местного самоуправления на практике, повысится ли эффективность органов местного самоуправления и как это повлияет на финансовую основу деятельности местного самоуправления.

Андрей Николаевич Свинцов – депутат ГД РФ VI-VIII созывов. Заместитель председателя Комитета ГД по информационной политике, информационным технологиям и связи, основатель партийного телеканала «ЛДПР ТВ». Расскажет о необходимости внесения поправок, предполагающих усиление ответственности за искажение информации в информационном поле и подменных телефонных номерах. Осветит вопросы, связанные с демографической ситуацией в России. Расскажет о способах контролировать застройщика и прокомментирует проблему отсутствия необходимой инфраструктуры в квартале Новое Бисерово-2 г. Старая Купавна. Расскажет про: меры поддержки бизнеса в условиях санкций; продление моратория на проведение проверок малого и среднего предпринимательства; внесение изменений в законодательство в плане усиления ответственности налоговых органов за неправомерные действия в отношении налогоплательщиков.

Галина Петровна Хованская – депутат ГД РФ с 2003 года, председатель Комиссии ГД РФ по обеспечению жилищных прав граждан. Расскажет про: формирование рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда; меры по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильём; повышение качества ЖКУ. Также расскажет о том, могут ли жители отказаться от реновации дома и почему нужны жёсткие правила ведения бизнеса в многоквартирных домах. Обсудим: законопроект, предусматривающий установление права собственности помещений наделять лицо полномочием о доступе операторов связи к инфраструктуре домов; ограничение жилищных прав владельцев микродолей; масштабы программы адресной социальной помощи в Москве и регионах; социальную поддержку детей-сирот; усиление адресной помощи по оплате жилищно-коммунальных услуг; проблему благоустройства дворов.

Оксана Генриховна Дмитриева – д. э. н., профессор, депутат ГД I-VI и VIII созывов, независимый депутат, член Комитета ГД по бюджету и налогам. Затронет тему бюджета страны и налогов, а также ответит на вопрос, может ли при такой ключевой ставке развиваться экономика – и какими темпами. Расскажет про: необходимость комплексной индустриализации; насколько соответствует действительности информация о дефиците бюджета; что такое профицит и чем он опасен для экономики. Обсудим: проблемы образования; законопроект

«О внесении изменений и дополнений в ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»; тему пенсионного обеспечения и ошибок при перерасчёте пенсий.

Анжелика Егоровна Глазкова – депутат ГД РФ VIII созыва. Член Комитета ГД по государственному строительству и законодательству, лидер по числу обращений граждан. Расскажет про: основные вопросы, с которыми обращаются граждане в приёмную депутата ГД РФ, как удаётся помогать; категории граждан, попадающих под действие законопроекта о льготной газификации. Обсудим вопросы об охране животных и меры по отлову беспризорных собак.

Николай Петрович Бурляев – советский и российский актёр, кинорежиссёр, писатель, общественный деятель, народный артист РФ. Член Союза писателей России, член Патриаршего совета по культуре. Депутат ГД VIII созыва. Расскажет про: общероссийское общественное движение «Культурный фронт», в которое вошли Гергиев, Кончаловский, Башмет, Шахназаров; историю создания фильма об Андрее Тарковском «Боже! Чувствую приближение твоё!»; духовную составляющую фильма, какие смыслы автор хотел донести до зрителя.

Александра Борисовна Болдырева – член Совета Евразийского женского форума Совета Федерации ФС РФ, координатор проекта «Женщины в развитии благотворительности и корпоративной социальной ответственности», исполнительный директор Ассоциации грантодающих организаций «Форум Доноров». Ассоциация крупнейших грантодающих организаций, работающих в России. С 2002 года являющаяся единственным в нашей стране объединением фондов и компаний, системно занимающихся благотворительной деятельностью. Расскажет про историю создания Ассоциации и про ключевые тенденции в сфере филантропии и социальных инвестиций.

РУБРИКА «СОВЕТЫ ЮРИСТА»

Международная юридическая компания «Бэкграунд». Основатель Юрий Сергеевич Назаров расскажет об адвокатуре и увеличении спроса на юридические услуги, о сопровождении проверок правоохранительными органами, каким образом проходят проверки, а также о сопровождении камеральных и выездных налоговых проверок.

Московская коллегия адвокатов «Группа права». Председатель Наталья Петровна Тамарова; 2015–2016 годы – член Экспертного совета при Комиссии Московской городской Думы по законодательству, правилам и процедурам. Расскажет, как не попасться на удочку юристам-мошенникам. Опишет: что говорят юристы-мошенники, когда к ним на консультацию приходят люди; почему они верят мошенникам.

Адвокатское бюро «Плешаков, Ушкалов и партнёры» г. Москвы. Адвокаты Анна Васильевна Маджар и Елена Александров-

на Якушева расскажут об истории создания бюро, его команде и основных сферах деятельности. Поделятся актуальными проблемами в сфере банкротства физических лиц и реальными практическими историями. Расскажут об основных последствиях признания гражданина банкротом, в каких случаях гражданину стоит прибегнуть к процедуре банкротства, а в каких – её лучше избежать.

Московская городская арбитражная и налоговая коллегия адвокатов «Люди дела». Роман Юрьевич Ивлёв раскроет тему «Налогообложение и бизнес». Расскажет об особенностях налогового контроля в настоящее время, о применении статьи 54.1 НК РФ, о правилах проверки добросовестности контрагентов для доказывания налоговой выгоды обоснованной.

Московская коллегия адвокатов «Донская». Председатель коллегии, адвокат Яна Сергеевна Курицына расскажет про семейные и наследственные дела.

Коллегия адвокатов города Москвы «Куюмджи и Куюмджи». Президент коллегии Ксения Куюмджи и вице-президент Евгения Куюмджи раскроют темы «Суд присяжных», «Изменения в законодательстве о воинской обязанности и военной службе», «Актуальные вопросы применения законодательства в сфере семейных споров».

Коллегия адвокатов города Москвы «Звезда». Председатель коллегии Сергей Сергеевич Нестеренко расскажет о трудностях работы адвоката. Адвокат по уголовным делам – в прошлом опытный следователь – даст совет начинающим адвокатам, поделится своим опытом и расскажет, как лучше вести себя человеку, подвергнутому принудительному доставлению в правоохранительные органы.

«Центр Практических Консультаций». Руководитель центра Сергей Владимирович Охотин расскажет: как отличить юриста-мошенника от добросовестного юриста; о методах борьбы с негативными отзывами; о недобросовестных конкурентах; о защите чести, достоинства и деловой репутации.

Коллегия адвокатов г. Москвы «Тимофеев, Гусев и партнёры». Управляющий партнёр Евгений Вячеславович Тимофеев, член Экспертного совета при бюджетном Комитете ГД и Научно-экспертного совета Палаты налоговых консультантов РФ. В течение более 10 лет признавался международными юридическими справочниками одним из лучших налоговых юристов России, признан юристом года среди выпускников МГИМО и лучшим налоговым юристом России. Расскажет про налоговое право и схемы ухода от налогообложения, а также как не оказаться на скамье подсудимых за налоговые преступления.

Юридическая компания «ЮРВЕДО». Генеральный директор Алексей Сергеевич Скларов расскажет о сложностях правозащитной деятельности, об актуальных проблемах в области процессуального и материального права, интересных и сложных делах из личной правозащитной деятельности.



DOSSIER

Svetlana Viktorovna Erkhova lives in Moscow. She is a Russian politician and public figure.

Two-time winner of the business awards "People of the Year" in 2022 and 2023.

Two-time winner of the Russian national project "Business Women of Russia".

Winner of the annual women's award "Business Women. Life. Family".

Laureate of the "Best Legal Practices" business award of the Moscow Chamber of Commerce and Industry.

Laureate of the Order "Star of the Homeland" for outstanding services to the Fatherland.

Awarded the medal "Honour. Freedom. Patriotism. Law".

Winner of the All-Russian Competition "100 Best Companies and Organizations of Russia". Nominated for the "National Greatness" award.

Head of the law firm and non-profit association Erkhova & Partners Legal Holding, the ideological successor of the Office of the Deputy of the Russian State Duma.

She is a volunteer. Assistant to the deputy of the State Duma of the Russian Federation, candidate for deputy, head of the legal department office of the deputy of the State Duma since 2013. She is an author of draft Federal Laws in the field of justice, notaries, legal and tax regulation, and forensic activities; author of articles in magazines and periodicals. Expert on economic and legal issues for a number of federal media.

"THE RIGHT CAUSE with Svetlana Erkhova"

ABOUT THE PROJECT

Russian Business Guide with the support of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation presents its own media and communication project "The Right Cause with Svetlana Erkhova".

The project is dedicated to the interaction between business and government, protection of rights and freedoms of citizens, highlights the socially important issues of society, gives practical advice to citizens and businesses in various situations.

The program will be attended by political and public figures, members of the State Duma of the Russian Federation, representatives of human rights organizations, heads of bar associations and other prominent figures of our country.

The program can be seen in the next broadcasts on the portal of the Publishing and Communications Group "BUSINESS-DIALOG MEDIA".

The rubric "DIALOGUE WITH THE DEPUTY"

N. M. Kharitonov, deputy of the State Duma. He will tell about the social problems of the North and the Far East.

N. S. Valuev, deputy of the State Duma. He will tell about the development of tourism and amendments to the Federal Law "On protection of Lake Baikal".

A. A. Wasserman, deputy of the State Duma. He will tell about the world conspiracy theory, intellectual development and modern education.

Y. N. Drozhzhina, deputy of the State Duma. She will tell about workers under 18, national projects "Health care" and "Russian student unions".

S. V. Razvorotneva, deputy of the State Duma. She will tell about social assistance, emergency housing and housing problems.

A. N. Ponomarev, deputy of the State Duma. He will tell about the Russian-Chinese business forum, imports, exports and import substitution, agriculture.

A. P. Markov, deputy of the State Duma. He will tell about general principles of organization of local self-government in the unified system of public authority.

A. N. Svintsov, deputy of the State Duma. He will tell about responsibility for false information, control over real estate developers and responsibility of tax authorities.

G. P. Khovanskaya, deputy of the State Duma. She will tell about the housing market, quality of housing services, micro-shares in residential premises, etc.

O. G. Dmitrieva, deputy of the State Duma. She will tell about taxes, key rate, development of economy, budget, pensions.

A. E. Glazkova, deputy of the State Duma. She will tell about petitions to the office of the State Duma deputy, gasification, animal protection.

O. V. Timofeeva, deputy of the State Duma. She will tell about the support of socially oriented non-profit organizations, about the work of the public movement "Movement of the Firsts".

N. P. Burlyayev, deputy of the State Duma. He

will tell about the public movement "Cultural Front", about the movie about Andrei Tarkovsky "My God, I feel your coming!"

A. B. Boldyreva, Executive Director of the Association of Grant Giving Organizations "Donors Forum". She will tell about the association and charitable activities.

The rubric "ADVICE FROM A LAWYER"

Y. S. Nazarov, the founder of the **International Law Company "Background"**. He will talk about the support of inspections by law enforcement agencies, as well as support for cameral and field tax audits.

N. P. Tamarova, **Chairman of the Moscow Bar Association "Law Group"**, will tell about bankruptcy in the framework of family law.

A. V. Madzhar and E. A. Yakusheva, **attorneys at Pleshakov, Ushkalov & Partners** in Moscow, will tell about bankruptcy of individuals.

R. Y. Ivlev, attorney of the **Moscow City Arbitration and Tax Bar Association "People of the Case"**, will tell about taxation and business.

Y. S. Kuritsyna, **attorney and Chairman of the Moscow Bar Association "Donskaya"** – about family and inheritance cases.

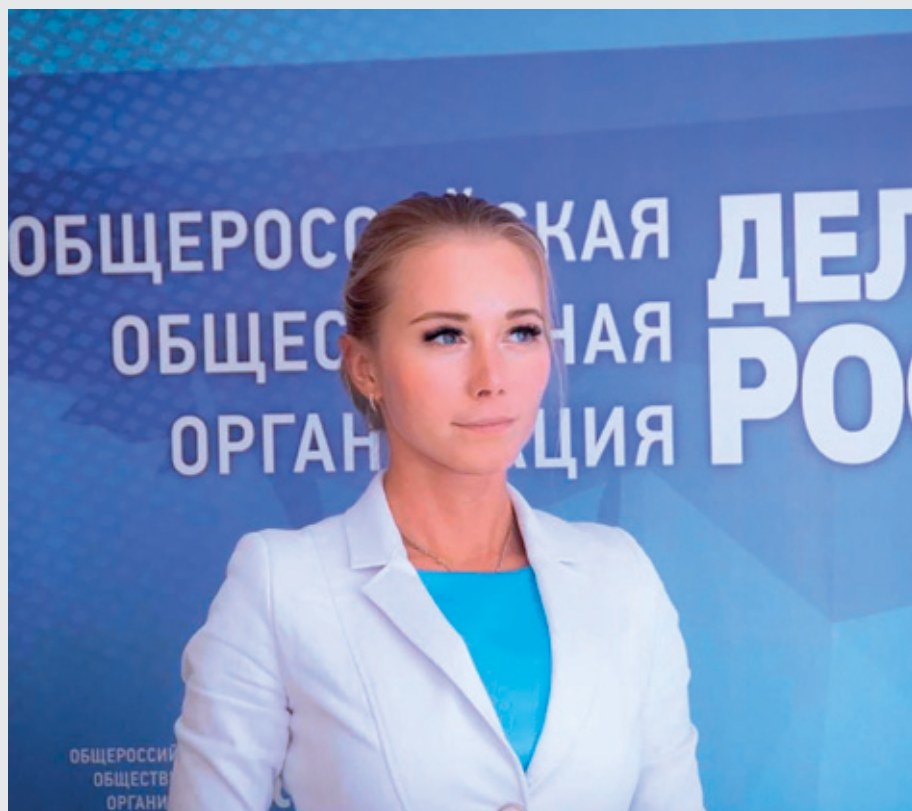
E. A. Kuyumdzhii and K. A. Kuyumdzhii, **attorneys-at-law of Moscow Kuyumdzhii & Kuyumdzhii Law Firm**, will tell about jury trial; changes in the law on military service and conscription; current issues of application of legislation in the sphere of family disputes.

S. S. Nesterenko, **Chairman of the Moscow Bar Association "Star"** – about the difficulties of work as a lawyer.

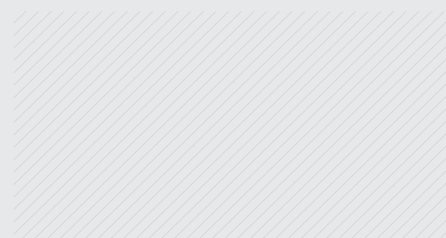
S. V. Ohotin, the head of the **"Center of practical consultations"** – about the formation of the reputation of lawyers and attorneys.

E. V. Timofeev, attorney of the **Moscow Bar Association "Timofeev, Gusev and Partners"** – about work in tax law and problems in this sphere.

A. S. Sklyarov, general director of the **law firm "YURVEDO"**, will tell how to distinguish professional and responsible attorneys from non-professionals.



ЕКАТЕРИНА АВДЕЕВА – ЧЛЕН
ГЕНЕРАЛЬНОГО СОВЕТА «ДЕЛОВОЙ
РОССИИ», РУКОВОДИТЕЛЬ
ЭКСПЕРТНОГО ЦЕНТРА ПО
УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКЕ
И ИСПОЛНЕНИЮ СУДЕБНЫХ АКТОВ,
ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ ПРАВОВОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЫНОЧНОЙ
ЭКОНОМИКИ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ
АКАДЕМИИ (РАНХИГС), КАНДИДАТ
ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК.



НАЛОГОВЫЕ СОСТАВЫ: ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ VS КРИМИНАЛИЗАЦИЯ

В текущих условиях вопросы обеспечения экономической безопасности во многом зависят от мер общеэкономического характера. Особое внимание правительства уделяется комплексному реформированию налогово-бюджетной политики, которое демонстрирует положительные результаты. Деловые объединения активно прорабатывают предложения.

Так, от Экспертного центра по уголовно-правовой политике и исполнению судебных актов «Деловой России» удалось в 2022 году предложить Президенту РФ и проработать возможность отказа в возбуждении уголовного дела в случае уплаты недоимки в полном объеме до принятия такого процессуального решения и снижение срока давности по квалифицированным налоговым составам в связи со снижением санкции на один год для корреляции со сроком хранения документов. Соответствующий Федеральный закон № 78-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» был принят 18 марта 2023 года. «В результате все оказались в выигрыше: и предприятия работают устойчивее, не попадают в зону риска, и государственный бюджет пополняется», – отметил В. В. Путин на встрече с членами «Деловой России» 26 мая 2023 года.

В то же время фиксируется тенденция изменения характера противоправных дей-

ствий. Схемы вывода денежных средств, уклонения от уплаты налогов приобрели иные формы. В частности, появились площадки по сбыту и (или) представлению в налоговые органы заведомо подложных счетов-фактур и налоговых деклараций, ущерб от которых составил свыше триллиона рублей в 2021 году, по статистике ФНС России, причём с каждым годом ущерб, по данным ФНС и силовиков, становится всё больше. Актуальность проблемы обусловлена несколькими факторами. С одной стороны, речь идёт о недополучении государством денежных средств, которые могли бы быть направлены на стимулирование развития экономики. С другой стороны, к уголовной ответственности нередко привлекаются сами субъекты хозяйствующей деятельности. На практике зачастую складывается ситуация, когда лицам, прибегающим к услугам таких площадок, удаётся остаться вне уголовно-правовой сферы в силу небольшой суммы уклонения посредством «бумажных НДС», в то время как в зоне риска фактически оказываются их более крупные контрагенты, к которым могут возникнуть претензии со стороны налоговых и правоохранительных органов. При этом сами организаторы таких площадок и участники этих фиктивных цепочек в рамках действующего законодательства почти всегда остаются безнаказанными.

Представляется целесообразной дальнейшая работа для обеспечения защиты прав субъектов предпринимательской деятельности в ходе расследования уголовных дел путём выделения отдельного состава мошенничества в связи с возмещением НДС, который будет отнесён безусловно к преступлениям, совершённым в сфере предпринимательской деятельности. Это позволит как раз рассчитывать на применение тех специальных мер защиты для предпринимателей при расследовании преступлений, которые ограждают бизнес от разрушительного уголовно-процессуального воздействия, что в конечном итоге оказывает негативное влияние на сотрудников, которые теряют работу, и на бюджет, который недополучает налоговые поступления. Выделенный состав мошенничества будет целесообразно включить в список статей, перечисленных в ст. 76.1 УК РФ и 28.1 УПК РФ, которые предусматривают возможность освобождения от уголовного наказания или прекращения уголовного преследования – в зависимости от стадии расследования – в случае возмещения ущерба и уплаты штрафа. Такая мера будет способствовать пополнению бюджета, а также станет эффективным механизмом защиты прав субъектов предпринимательской деятельности.

EKATERINA AVDEEVA IS A MEMBER OF THE GENERAL COUNCIL OF BUSINESS RUSSIA, HEAD OF THE EXPERT CENTRE FOR CRIMINAL LAW POLICY AND ENFORCEMENT OF JUDICIAL ACTS EKATERINA AVDEEVA IS A MEMBER OF THE GENERAL COUNCIL OF BUSINESS RUSSIA, HEAD OF THE EXPERT CENTRE FOR CRIMINAL LEGAL POLICY AND ENFORCEMENT OF JUDICIAL ACTS, ASSOCIATE PROFESSOR OF THE DEPARTMENT OF LEGAL SUPPORT OF THE DEPARTMENT OF LEGAL SUPPORT OF MARKET ECONOMY OF THE PRESIDENTIAL ACADEMY (RANEPА), PH. D. IN LAW.

TAX FORMULATIONS: LIBERALIZATION VS CRIMINALIZATION

In the current environment, the issues of economic security largely depend on measures of general economic nature. The Government pays special attention to the comprehensive reform of tax and fiscal policy, which demonstrates positive results.

Thus, it was possible to propose to the President of the Russian Federation and work out the possibility of refusing to initiate a criminal case in case of payment of the arrears in full and reducing the statute of limitations for qualified tax structures by 1 year to correlate with the period of storage of documents. The corresponding Federal Law № 78-FZ “On Amendments to the Criminal Code of the Russian Federation and the Criminal Procedure Code of the Russian Federation” was adopted on March 18, 2023. “As a result, everyone turned out to benefit: enterprises work more steadily, do not fall into the risk zone, and the state budget is replenished,” Vladimir Putin said at a meeting with members of Delovaya Rossiya on May 26, 2023.

At the same time, there is a tendency to change the nature of illegal actions. Schemes of withdrawal of funds, tax evasion have acquired other forms. In particular, there were sites for the sale and (or) submission to the tax

authorities of deliberately forged invoices and tax returns, the damage from which amounted to over a trillion rubles in 2021, according to the Federal Tax Service of Russia. The urgency of the problem is due to several factors. On the one hand, we are talking about the lack of funds received by the state, which could be aimed at stimulating the development of the economy. On the other hand, business entities themselves are often brought to criminal responsibility. In practice, there is often a situation when persons resorting to the services of such sites manage to stay out of the criminal law sphere due to a small amount of evasion through “paper VAT”, while their larger counterparties are actually at risk, to which claims may arise from tax and law enforcement agencies. That being said, the organizers of such sites and participants in these fictitious chains themselves almost always remain unpunished within the framework of current legislation.

It seems appropriate to single out a separate fraud in connection with VAT refund, which certainly refers to crimes committed in the field of entrepreneurial activity, for the application of measures to protect the rights of entrepreneurs during the investigation of criminal cases, and included in the list of

articles listed in Article 76.1 of the Criminal Code or 28.1 of the Criminal Procedure Code, which provide for the possibility of exemption from criminal punishment or termination of criminal prosecution, depending on the stage of the investigation. Such a measure will help eliminate legal conflicts and replenish the budget, and will also become an effective mechanism for protecting the rights of business entities.

It seems appropriate to allocate a separate corpus delicti of fraud in connection with VAT refund, which certainly refers to crimes committed in the field of entrepreneurial activity, for the application of measures to protect the rights of entrepreneurs during the investigation of criminal cases, and included in the list of articles listed in Art. 76.1 of the Criminal Code of the RF or 28.1 of the Criminal Procedural Code of the RF, which provide for the possibility of exemption from criminal punishment or termination of criminal prosecution depending on the stage of investigation. Such a measure will contribute to the elimination of legal conflict and replenishment of the budget, as well as become an effective mechanism for the protection of the rights of business entities.



Tax & Legal

management



Tax & Legal management – Команда юристов, налоговых консультантов, экспертов, адвокатов, аудиторов. Специализируемся в налоговом консалтинге и урегулировании сложных налоговых спорах, в коммерческих и корпоративных спорах, разрешаем юридические задачи, связанные с уголовно-правовыми рисками и банкротством, а также предоставляем комплексное юридическое обслуживание бизнеса и частных лиц.

Мы принимаем непосредственное участие в законопроектной работе и Экспертных советах РФ.



ForbesCLUB
RUSSIA



Торгово-промышленная палата
Российской Федерации



Палата
налоговых
консультантов



100 ПРОЕКТОВ
ПОД ПАТРОНАТОМ
ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ



Tax

Налоговая практика

Разрешение налоговых споров

Сопровождение налоговых комиссий

Налоговое консультирование

Представительство в госорганах и защита по уголовным делам о налоговых преступлениях

Налоговое структурирование бизнеса и активов

Налоговый аудит

& Legal

Юридическая практика

Разрешение коммерческих и корпоративных споров в арбитражных судах и судах общей юрисдикции

Банкротство и антикризисная защита бизнеса

Структурирование сделок и защита активов

Защита руководителей и участников юридических лиц от привлечения к субсидиарной ответственности

Взаимодействие с государственными и правоохранительными органами

Юридическое сопровождение бизнеса

Management

Антикризисное управление

Due diligence

Compliance

Консультации в отношении территориальных и секторальных санкций

Российские «антисанкции» и контрмеры

Релокация и редомициляция бизнеса

Перенастройка бизнес-структуры и бизнес-процессов



Плесовских
и Партнёры
коллегия адвокатов

КОМПЛЕКСНЫЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К СОПРОВОЖДЕНИЮ И ЗАЩИТЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА!

1 Уголовное право и защита бизнеса:

- ЗАЩИТИМ ПО УГОЛОВНЫМ ДЕЛАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ДОЛЖНОСТНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ;
- НАЛАДИМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ;
- ПРЕДСТАВИМ ИНТЕРЕСЫ В СУДЕ И МИНИМИЗИРУЕМ РИСКИ.

2 Текущее сопровождение бизнеса:

- СОПРОВОДИМ СДЕЛКУ ИЛИ ПРОЕКТ В ВАШИХ ИНТЕРЕСАХ;
- ПРОВЕДЁМ АУДИТ ДОКУМЕНТАЦИИ, ДОГОВОРОВ, КОНТРАКТОВ;
- ВОЗЬМЁМ НА СЕБЯ ТЕКУЩИЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ХЛОПОТЫ.

3 Корпоративное образование:

- НАУЧИМ СОТРУДНИКОВ, КАК ВЕСТИ СЕБЯ ПРИ ОБЫСКЕ ИЛИ ДОПРОСЕ;
- ПРОВЕДЁМ ОБУЧЕНИЕ С УЧЁТОМ СПЕЦИФИКИ ВАШЕГО БИЗНЕСА;
- В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПРИВЛЕЧЁМ ПРОФИЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ.



Тел.: +7 (495) 766-17-53
www.pp-lawyers.com • info@pp-lawyers.com





КОМПАНИЯ НЕЙРОМИР ЛИДЕР ПРОЕКТОВ ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ



САМЫЙ ВОСТРЕБОВАННЫЙ ДЛЯ КОМПАНИЙ ПРОДУКТ «МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ»



**ВСЕ О
НЕЙРОМИР**

Программа "Ментальное здоровье" основана на авторской методологии "Нейромир" с применением нейрогарнитуры по технологии НейроБОС (метод биологической обратной связи), позволит повысить:

- Эффективность сотрудников
- Вовлеченность и лояльность к компании
- Прибыльность
- Соблюдение охраны труда

и улучшить психологическое состояние сотрудников.

**РАБОТОДАТЕЛЯМ НЕОБХОДИМО ВСЕРЬЕЗ ЗАДУМАТЬСЯ И ПОДДЕРЖАТЬ
МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ СОТРУДНИКОВ!**

8 800 201 08 94

NEUROMIR.RU