

**Владислав
Овчинников:**

**«Именно
доверители –
ключевая
причина
нашего роста»**



**ЮРИДИЧЕСКИЕ
УСЛУГИ:
стабильность
в меняющемся
правовом
пространстве**



РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

- КОРПОРАТИВНЫЕ СПОРЫ
- ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В СУДАХ РФ
- АУДИТ И БУХГАЛТЕРСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
- НАЛОГОВЫЕ СПОРЫ
- СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА
- РЕГИСТРАЦИЯ И ЛИКВИДАЦИЯ
- ОСПАРИВАНИЕ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА
- ОЦЕНКА БИЗНЕСА И ИМУЩЕСТВА

◇ г. Москва, Гамсоновский переулок, 2, стр. 1., оф. 3

◇ г. Санкт-Петербург, ул. Миллионная, 6, БЦ «Сенатор», оф. 408

◇ г. Новосибирск, ул. Нарымская, 27, этаж 10

◇ г. Красноярск, пр. Мира, 19 к1, оф. 401

◇ г. Краснодар, ул. Пушкина 2, оф. 8

 group-arcom.ru  **8 (800) 500-62-12**

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

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Ольга Иванова, Юлия Колчева, Наталья Фастова,

Екатерина Цындук

Журналисты: **Алина Волкова, Екатерина Иванова,**

Вячеслав Колесников

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 № 24/269 август 2024

Дата выхода в свет: 23.08.2024.

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

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Olga Ivanova, Julia Kolcheva, Natalia Fastova,

Ekaterina Tsynduk

Journalists:

Alina Volkova, Ekaterina Ivanova,

Vyacheslav Kolesnikov

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 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 № 24/269 August 2024

Дата of issue: 23.08.2024.

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

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель
отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,
председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова –
директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТДАТЕЛЕЙ
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер
по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроникс»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

4 ПМЮФ-2024: **«ПРАВО – ОСНОВА ГЛОБАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ»**

8 ЕКАТЕРИНА АВДЕЕВА: **«РОЛЬ ПРАВА, БЕЗОПАСНОСТИ И GR В ПОВЫШЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ И РАЗВИТИИ БИЗНЕСА»**

10 КРУГЛЫЙ СТОЛ RBG **«НАЛОГИ, КОНСАЛТИНГ И ФИНАНСЫ»**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

12 ВЛАДИСЛАВ ОВЧИННИКОВ, ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «СОВЕТ»: **«ИМЕННО ДОВЕРИТЕЛИ – КЛЮЧЕВАЯ ПРИЧИНА НАШЕГО РОСТА»**

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ: СТАБИЛЬНОСТЬ ВОПРОКИ ВСЕМУ

18 ВАСИЛИЙ ВАЮКИН, TAX & LEGAL MANAGEMENT: **«ЛЮБЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ ДОЛЖНЫ ПОДВЕРГАТЬСЯ АНАЛИЗУ НА ПРЕДМЕТ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ»**

22 SB TAX TEAM: **ГИБКИЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

26 ЮК «ГЕНЕЗИС»: **НА СТРАЖЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

30 АЛЕКСЕЙ ПАСТУХОВ, ICS CONSULTING: **«МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ВЕЛИК, И РОССИЯ МОЖЕТ ЗАНЯТЬ НА НЁМ СВОЁ ДОСТОЙНОЕ МЕСТО»**

34 ВЛАДИМИР КУЗНЕЦОВ, АССОЦИАЦИЯ ЮРИСТОВ ПО РЕГИСТРАЦИИ, ЛИКВИДАЦИИ, БАНКРОТСТВУ И СУДЕБНОМУ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВУ: **«БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»**

38 ЮРИДИЧЕСКОЕ БЮРО КАРИНЫ ПАКСАШВИЛИ LE PAX: **ПЕРВОКЛАССНЫЙ СЕРВИС ДЛЯ ВАС И ВАШЕГО БИЗНЕСА**

42 ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «УСПЕХ»: **АНАЛИЗ, СИНТЕЗ, ЗАЩИТА**

46 СВЕТЛАНА ЛУКИНСКАЯ, Лип: **«КАК ДОБАВИТЬ ПРОЗРАЧНОСТИ ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ НАЛОГОВЫМИ ОРГАНАМИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ»**



РЕСТОРАНЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ В МОСКВЕ, КУДА ХОЧЕТСЯ ВОЗВРАЩАТЬСЯ

Дни рождения, свадьбы, выпускные, презентации брендов или open-air корпоративы – любой важный повод заслуживает грандиозного воплощения и тщательной подготовки. Для того чтобы мероприятие удалось, необходимо выбирать проверенные места. Делимся с вами самыми атмосферными и интересными площадками для проведения особенных вечеров в Москве.

РЕСТОРАНЫ-ЯХТЫ «ЧАЙКА» И «ЛАСТОЧКА»

Команда Yacht Event предлагает восемь банкетных залов и семь VIP-кабинетов на воде с панорамным видом на места, ставшие визитными карточками города. Организация мероприятия «под ключ», бесплатная парковка с сервисом valet parking, средиземноморская кухня, а главное, возможность забронировать корабль полностью с прогулкой по Москве-реке – это лишь часть преимуществ для проведения мероприятия в атмосфере высоких стандартов яхтенного сервиса.

<https://www.yacht-event.ru/>

+7 (495) 765-11-01

«Чайка»: Краснопресненская набережная, 12А.

«Ласточка»: Лужнецкая набережная, причал Лужники. Южный.



РЕСТОРАН «ВЕСНА» НА НОВОЙ РИГЕ

Для тех, кто предпочитает скрыться от городской суеты и перенестись в атмосферу лёгкости и беззаботности, рекомендуем обратить внимание на ресторан Vesna на Новой Риге. Лучшее место для семейных торжеств предлагает сразу несколько локаций для частных и корпоративных мероприятий: это основной зал со специальной детской зоной и зелёная летняя веранда до 100 гостей с мягкими шезлонгами, качелями и плетёными креслами.

<https://vesna-event.ru/>

+7 (495) 280-38-98

Московская область, Центральная улица, 33к1.



РЕСТОРАН TOUCH CHEF'S PLACE & BAR

Если вы желаете по-настоящему удивить гостей, остановите свой выбор на ресторане Touch Chef's Place & Bar с тремя банкетными залами от 8 до 60 гостей. Бренд-шеф Никита Кузьменко создаёт здесь новую русскую кухню и воплощает философию «прикосновения» в персонализированных сетях. Дополнить яркие и необычные сочетания можно авторскими коктейлями.

<https://event.touchgroup.ru/>

+7 (495) 782-77-57

Садовническая наб., 7.



РЕСТОРАН-ОСОБНЯК UNICA И ДВА СЕКРЕТНЫХ БАРА SEGRETO

Двухэтажный особняк расположился в уютном сквере Благовещенского переулка и предлагает гостям три банкетных зала в разной стилистике. В локации на Патриарших объединилась атмосфера светского салона, камерного бара с диско-шаром и итальянского ресторана с белыми скатертями – настоящий баланс классики и современности. В праздничном меню представлены блюда итальянской кухни, лучшие экспонаты обширной винной карты и нетривиальные коктейли на любой вкус.

<https://unica-segreto.ru/>

+7 (909) 949-50-85

Благовещенский пер., 10, стр. 2.

РЕСТОРАН MADY & MADISON EVENT HALL

Визитная карточка района метро «Динамо» Madison Event Hall перенесит гостей в эпоху ар-деко, где можно насладиться необычными сочетаниями Европы и Азии и коктейльной картой американской классики 40-х годов прошлого столетия. В основном зале на 150 человек есть всё необходимое для мероприятия: сцена, техническое оснащение, акробатические подвесы для воздушных гимнастов. Для частных вечеринок в жаркий сезон выбирают летнюю веранду до 70 гостей.

<https://madybanket.ru/>

+7 (495) 262-06-06

Ленинградский проспект, 31а, стр. 1.





ПМЮФ-2024: «ПРАВО – ОСНОВА ГЛОБАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ»

«Право – основа глобального равновесия» – так обозначена главная тема XII Петербургского международного юридического форума, прошедшего 26–28 июня 2024 г. в Северной столице.

О верховенстве закона говорили лучшие специалисты в области юриспруденции, политики, представители бизнеса и правоохранительного сообщества. В ходе многочисленных дискуссий они однозначно подтвердили, что в современных условиях именно общепризнанные юридические нормы остаются прочным фундаментом, на котором должна строиться работа по защите суверенитета и территориальной целостности государств, прав и свобод человека.

В приветственном обращении к участникам, организаторам и гостям Форума президент России Владимир Путин отметил, что Россия неизменно отстаивает принцип верховенства закона как во внутригосударственной жизни, так и на международной арене. «В этом году Россия председательствует в объединении БРИКС. Вместе с партнёрами стремимся к развитию эффективного правового регулирования, способного укрепить продовольственную и энергетическую безопасность, внести вклад в сохранение окружающей среды и климата, создание справедливых правил мировой торговли и технологической кооперации. Мы готовы углублять сотрудничество в этих сферах и с другими странами, в первую очередь из Азиатско-Тихоокеанского региона, Африки

и Латинской Америки», – подчеркнул глава российского государства.

В современных реалиях, в период масштабных международных законодательных изменений, тематика обсуждений на Форуме позволила определить направления для совершенствования национального законодательства и решать проблемы правоприменения, а рекомендации и идеи, предложенные и выработанные на Форуме, должны послужить основой для совершенствования ключевых юридических институтов, укрепления авторитета права и развития цифровых технологий в области права, государственного управления и экономики.

Современные реалии диктуют необходимость цифровизации правовых процессов, поскольку, по оценке Министра юсти-

ции Российской Федерации Константина Чуйченко, «переход к цифре назрел и в сфере юстиции: без этого существенно затруднены дальнейшие шаги по повышению эффективности и доступности юстиции для граждан наших стран».

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

В работе пленарного заседания приняли участие заместитель председателя Совета безопасности Дмитрий Медведев и представители правовой системы четырёх стран: министр юстиции Республики Куба Оскар Мануэль Сильвера Мартинес; генеральный прокурор Республики Намибии Фестус Мбандека; почётный профессор Таллинского университета, член и экс-президент Института международного права Рейн Мюллерсон (Эстонская Республика) и специальный докладчик Совета ООН по правам человека Елена Довгань (Республика Беларусь).

В своём выступлении Дмитрий Медведев отметил, что ПМЮФ становится настоящей площадкой для встречи представителей юридического сообщества, бизнеса, науки и общественности из России и самых разных стран, особенно из Азии, Африки и Латинской Америки. Он заявил: «Сегодня мир не просто стал радикально другим. К сожалению, он, по сути, подошёл к точке невозврата, и правовая система вместе с ним. Наша общая цель – сделать всё, чтобы найти основу для разрешения накалившихся до предела противоречий. Наиболее прочная основа для этого – осознание и подтверждение ценности международного права, которую мы обязаны сохранить в глобальном масштабе, несмотря на все конфликты и споры. Несмотря на отсутствие взаимопонимания, это сделать необходимо».

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

Деловая программа Форума впервые в этом году была составлена с учётом мнения юридического сообщества. Около тысячи человек приняло участие в обсужде-

нии тематики сессий. В итоге программа Форума была структурирована по девяти тематическим трекам, в которые вошло более 120 мероприятий. Благодаря такой насыщенной повестке и представительному составу участников Форум стал значимым общественным событием.

Участники обсудили множество вопросов: от цифровизации до развития рынка юридических услуг, от альтернатив заключению под стражу до эффективного корпоративного управления, а также вопросы защиты имущественных прав граждан, регулирования правоотношений в корпоративной сфере, совершенствования законодательства в сфере семейного и наследственного права и другие актуальные темы.

Ключевым треком стала международная повестка – международное право в новых реалиях.

Участники Форума в рамках мероприятий международного блока провели глубокий анализ механизмов укрепления сотрудничества между странами, предложили ряд стратегий, способствующих устойчивому развитию и согласованию интересов на международной арене. В ходе дискуссий эксперты обсудили тему адаптации международного права к современным условиям.

По мнению советника Президента Российской Федерации, ответственного секретаря Оргкомитета ПМЮФ Антона Кобякова, «важнейшим источником существующего диссонанса в правовой сфере в международном масштабе являются фундаментальные противоречия между континентальной системой права, кодифицированной и построенной на системе законов, и так называемой британской системой права, построенной на прецеденте, устраивающем судью, при этом общепринятая система континентального права основана на законе и демократическом волеизъявлении граждан».

Много вопросов касалось отношений российского бизнеса с азиатскими партнёрами, объём торговли и инвестиций с которыми вырос на порядок и вышел на качественно новый уровень. Правовое регулирование не успевает за такими быстрыми изменениями, как оперативность регистрации компаний с иностранными участниками, миграционные требования к персоналу, взаиморасчёты в условиях санкций, сложность и изменчивость законодательства: эти проблемы обсуждались с азиатскими партнёрами.

Санкции сломали выработанные годами способы ведения бизнеса, логистические цепочки, отстроенные бизнес-процессы в области финансирования и корпоративного управления и сформированные бизнес-отношения в целом. Поэтому отечественные компании стали открывать для себя новые юрисдикции, сталкиваясь при этом с многочисленными сложностями: об особенностях ведения бизнеса вне рос-

сийской юрисдикции также шла речь на сессиях в рамках международного трека.

Темп и масштаб введения новых санкций таковы, что в зоне риска находится практически каждый российский бизнес, в связи с этим в ходе дискуссий эксперты предлагали варианты того, как активно осваивать новые правила игры и находить креативные решения.

Не менее важным стало обсуждение вопроса, с которым сталкивается бизнес, – выбор арбитража. При «повороте на Восток» российские компании стали искать замену арбитражным судам Лондона (LCIA) или Парижа (ICC), при этом популярность Международного арбитража в Сингапуре (SIAC) возросла.

Обсуждения коснулись и одного из главных трендов этого года – банкротства зарубежных юридических лиц в России, особенно в части субсидиарной ответственности и убытков.

2024 год проходит под знаком председательства России в БРИКС, что также нашло отражение в повестке ПМЮФ. В ходе дискуссий участники подчеркнули, что члены БРИКС следуют принципам открытости и взаимной выгоды, учитывают национальные интересы и многополярность мира. Именно эти факторы и должны лечь в основу развития международного права. Участники Форума также обсудили российскую инициативу по созданию Международного инвестиционного арбитражного центра.

В рамках дискуссий участники затронули тему коррупционной природы Федеральной резервной системы (ФРС) и её роли как основного инструмента глобального финансового капитала. Эксперты считают, что современные вызовы, связанные с доминированием ФРС, включают в себя необходимость пересмотра глобальной финансовой системы и поиска альтернативных механизмов управления мировой экономикой, которые были бы более справедливыми и прозрачными.

Широкий круг вопросов был связан с правовой защитой национальных интересов Российской Федерации в условиях трансформации миропорядка. Эксперты подчеркнули, что для полноценной защиты суверенитета России необходимо доработать действующее законодательство в части вопросов, касающихся привлечения к ответственности за преступления против мира и безопасности человечества, а также продолжить совершенствование законодательного регулирования в сфере защиты от внешнего влияния.

В частности, на сессиях Форума также были подняты вопросы о формировании современной модели многополярного мира, актуальной для реалий сегодняшнего дня, на основе международного права, о деятельности НКО, миграционной политике, внедрении цифровой юстиции, правовом регулировании использования искусственного интеллекта в образовании и науке, а также роли ИИ в противодействии пропаганде экстремистской и террористической деятельности.

В ходе обсуждения роли и места некоммерческих организаций в реализации внешней политики России были рассмотрены новые векторы развития правового регулирования деятельности НКО. Как сообщил замминистра юстиции Российской Федерации Олег Свириденко, учитывая постоянно нарастающие внешние вызовы, необходимо продолжать принимать соответствующие меры в адрес тех организаций, через которые идут попытки дестабилизировать наше общество и подорвать российский суверенитет.

Кроме мероприятий деловой программы, в рамках ПМЮФ состоялась:

- Открытое совещание министров юстиции, в котором приняли участие представители 19 стран. Министры обстоятельно обсудили совершенствование и систематизацию законодательства, повышение доступности правосудия и развитие механиз-





ХІІ ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ

РОСКОНГРЕСС
Пространство доверия



Министерство
ЮСТИЦИИ
Российской Федерации



мов разрешения споров, цифровизацию юстиции, развитие уголовно-исполнительной системы и вопросы ресоциализации и социальной адаптации осуждённых.

- Специальное заседание Экспертно-консультативного совета при Совете Парламентской Ассамблеи ОДКБ «Зонтик» безопасности евразийской интеграции». Участники заседания обсудили вопросы правового обеспечения военной, биологической, информационной, цифровой и электоральной безопасности, а также рассмотрели перспективные направления развития модельного законодательства ОДКБ и правовые аспекты использования цифровых технологий и технологий искусственного интеллекта в обеспечении безопасности.

- Заседание рабочей группы Межгосударственного совета по противодействию коррупции с участием представителей Армении, Беларуси, Казахстана, Киргизии, России, Таджикистана, Исполнительного комитета СНГ, секретариатов Совета руководителей подразделений финансовой разведки и Координационного совета руководителей органов налоговых (финансовых) расследований государств-участников СНГ, Совета МПА СНГ. Они обсудили работу по совершенствованию модельного закона о противодействии коррупции и вопросы международного сотрудничества.

- Заседание Комитета по правам человека СНГ, на котором участники из Беларуси, Киргизии, Армении, Казахстана, Узбекистана и Таджикистана обсудили соблюдение прав иностранных граждан, приезжающих на заработки.

Слекцией «Право и вызовы искусственного интеллекта» выступил председатель Конституционного суда Российской Фе-

дерации Валерий Зорькин. В частности, он считает, что искусственный интеллект не стоит наделять личными правами, поскольку ИИ не является носителем важных составляющих личности.

Участие в сессиях основной программы приняло около 700 спикеров (в 2023 г. – 500 спикеров). Спикеры ПМЮФ-2024 – учёные-правоведы, ведущие юристы стран, выступающие в различных областях права, политики и руководители государственных и международных организаций, представители бизнеса.

Традиционно на полях ПМЮФ состоялось пленарное заседание Международного молодёжного юридического форума.

УЧАСТНИКИ

Для обсуждения самых актуальных юридических вопросов современности, законодательных новаций и инициатив в город на Неве приехали лучшие специалисты в области юриспруденции, политики, учёные, эксперты, главы крупнейших юридических фирм России и зарубежья, представители правоохранительного сообщества.

Советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Оргкомитета ПМЮФ Антон Кобяков отметил: «За три дня программы Петербургского международного юридического форума лидеры и эксперты мировой юридической общественности провели мероприятия для выработки путей решения имеющихся проблем в правовом поле и формулирования, какой должна быть система международного права в многополярном мире. И главный вывод – право надо соблюдать! По итогам работы Форума участие в нём приняло около 5000 человек, из них –

4300 участников и представителей СМИ из 81 страны и территории, включая Россию. По сути, наш юридический форум сегодня – это главная экспертная правовая мировая площадка и высокий уровень доверия. Именно здесь формируются и оттачиваются в дискуссиях смыслы, которые повлияют не только и не столько на нашу страну, но и на весь мир. Мы на пути к многополярному миру».

«Важно, что в это непростое время Форум не сжался до внутривоспольского мероприятия, а сохранил международный статус», – подчеркнул председатель Ассоциации юристов России Сергей Степашин.

Гостями Форума стали 19 министров юстиции иностранных государств: Бахрейна, Бурунди, Джибути, Зимбабве, Катара, Киргизии, Кубы, Кувейта, Малави, Мали, Мьянмы, Намибии, ОАЭ, Абхазии, Беларуси, Таджикистана, Таиланда, ЦАР, Южной Осетии; 11 глав дипломатического корпуса; генеральные прокуроры из Венесуэлы, Намибии и Таджикистана; 15 глав иностранных судов: из Абхазии (2 представителя), Египта, Беларуси, Бенина, Буркина-Фасо (2 представителя), Замбии, Марокко, Малайзии, Мьянмы, Палестины, Таджикистана, ЦАР и Южной Осетии.

Форум посетили главы международных организаций и объединений: председатель, судья Суда Евразийского экономического союза Алексей Дронов; ответственный секретарь Парламентской Ассамблеи Организации Договора о коллективной безопасности Сергей Поспелов; генеральный секретарь Конференции конституционных юрисдикций Африки Мусса Лараба; президент Евразийской патентной организации Григорий Ивлиев.

На площадках Форума работали российские официальные лица: председатель Конституционного суда Российской Федерации Валерий Зорькин; советник президента Валерий Фадеев; помощник президента Владимир Мединский; министр юстиции Константин Чуйченко и министр просвещения Сергей Кравцов; председатель Следственного комитета Российской Федерации Александр Бастрыкин; руководители федеральных служб и агентств: директор Государственной фельдъегерской службы Валерий Тихонов; директор Федеральной службы исполнения наказаний Аркадий Гостев; руководитель Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки Анзор Музаев, директор Федеральной службы судебных приставов Дмитрий Аристов, а также губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов.

В работе сессий приняли участие полномочный представитель президента в Конституционном суде Александр Коновалов; полномочный представитель президента в Государственной Думе ФС РФ Гарри Минх; уполномоченный по правам человека Татьяна Москалькова.

Участие представителей бизнеса и юридических организаций превысило показатели прошлого года. Среди участников Форума – более 780 представителей российского и иностранного бизнеса из более чем 400 компаний. Также на площадках присутствовали более 360 представителей из 230 юридических организаций из России и зарубежных государств.

СОГЛАШЕНИЯ

В рамках XII Петербургского международного юридического форума было подписано 37 соглашений, договоров, программ и меморандумов (справочно: в 2023 г. – 15 соглашений):

- Договор между Российской Федерацией и Государством Кувейт о передаче лиц, осуждённых к лишению свободы.

- Пять соглашений и меморандумов о сотрудничестве между Министерством юстиции Российской Федерации и министерствами юстиции Республики Джибути, Республики Зимбабве, Габонской Республики, Габонской Республики в области регулирования деятельности некоммерческих организаций, Королевства Таиланд.

- Три программы сотрудничества на 2024–2025 годы между Министерством юстиции Российской Федерации и министерствами юстиции Республики Абхазия, Республики Южная Осетия, Республики Узбекистан.

- Пять программ сотрудничества между Федеральной службой судебных приставов России и министерствами юстиции Республики Абхазия и Республики Южная Осетия, а также Службой обеспечения принудительного исполнения (Республики Армения), Национальной палатой публичных исполнителей Республики Сербия и Департаментом правового исполнения Министрства юстиции Королевства Таиланд.

- Соглашение о взаимодействии между Министерством науки и высшего образования Российской Федерации и Общероссийской негосударственной некоммерческой организацией «Федеральная палата адвокатов Российской Федерации».

- Соглашение о сотрудничестве между Федеральной нотариальной палатой, общественно полезным фондом «Центр нотариальных исследований» и федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего образования «Санкт-Петербургский государственный университет».

- Соглашение в сфере подготовки кадров между Минюстом России и СК России.

- Три соглашения между Фондом Росконгресс и Корпорацией «Синергия» о сотрудничестве с Ассоциацией юристов России, Институтом законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации и Университетом им. О.Е. Кутафина МПЮА.

- Соглашение о сотрудничестве между Фондом Росконгресс и ВГУЮ (РПА Минюста России).

- Соглашение о сотрудничестве между Луганской академией СК России и Донбасским государственным университетом юстиции Минюста России и другие.

ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

В Информационно-аналитической системе Фонда Росконгресс продолжилось развитие сервиса Summary, позволяющего получать краткие аналитические обобщения дискуссий с описанием ключевых выводов, проблем и решений, озвученных в ходе обсуждений. Всего по итогам ПМЮФ-2024 выпущено 34 аналитических резюме.

Основной массив данных материалов подготовлен с использованием искусственного интеллекта.

По результатам Форума будет подготовлен отчёт «Итоги Петербургского международного юридического форума – 2024».

Экспертно-аналитическое сопровождение Форума осуществлялось с привлечением порядка 50 экспертов: это представители ведущих российских вузов и научных учреждений, среди которых – Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербургский государственный университет, МГУ имени М. В. Ломоносова.

Фото:

<https://photo.roscongress.org/ru/projects/264>





РОЛЬ ПРАВА, БЕЗОПАСНОСТИ И GR В ПОВЫШЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ И РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Екатерина Авдеева, первый вице-президент Союза интернет-торговли, член Совета по финансово-промышленной и инвестиционной политике Торгово-промышленной палаты РФ рассказывает, какие инструменты в области права, безопасности, GR и PR важны для развития и сохранения бизнеса на каждом из этапов жизненного цикла компании.

– Что такое право и безопасность для бизнеса?

– Это правовой каркас бизнеса. Достаточно прочная, основательная правовая база даёт собственнику или управляющему дополнительную защиту, уверенность в надёжности своих процессов, их управляемости, гибкости и позволяет выдерживать внешние угрозы и отвечать на риски. Это базовая конструкция, без которой представить успешное развитие бизнеса крайне сложно. Конечная цель: достижение такого состояния бизнеса, при котором защищены жизненно важные интересы бизнеса от внутренних и внешних угроз, а действие внутренних и внешних факторов не приводит к негативным процессам.

Есть чек-лист признаков, по которым можно определить, с какими рисками неизбежно столкнётся бизнес в ближайшее время. Это отсутствие чёткой фиксации договорённостей, отсутствие регламентов и стандартов договорной работы, игнорирование требований законодательства, отсутствие стратегии налоговой политики внутри компании/ группы компаний, несоблюдение обязательных требований, отсутствие службы безопасности, противоправные действия сотрудников, уголовно-правовые риски и т.д.

Ключевое правило: заблаговременно позаботиться о правовой конструкции, юридическом сопровождении и безопасности. И здесь важно понимать, что и в какой последовательности создавать и выстраивать.

– Расскажите подробнее об этих стадиях. Какой должна быть стратегия маленького бизнеса на начальной стадии?

– На начальной стадии бизнес такой маленький, что ему нет необходимости даже думать о том, что к нему придут налоговые органы. У налоговых органов есть свой KPI, и к «малышам» они не ходят. Более того, для вновь созданных компаний существует трёхлетний мораторий на проверки.

Но при этом небольшому бизнесу важно правильно выстроить взаимоотношения с партнёрами, с контрагентами, чтобы его не обманули. Его максимум – нанять юриста, который выстроит хотя бы договорную базу, чтобы бизнес в ключевых договорах не ошибся и всё зафиксировал. Часто этим пренебрегают, но потом, на более поздних стадиях, это может аукнуться.

По мере роста у маленького бизнеса появляются конкуренты. Здесь важна уже и проверка контрагентов, потому что, с учётом налоговой оговорки, могут прийти именно к вам, а мошенников как раз не тронуть.

Я рекомендую собственный авторский курс, который пользуется популярностью на программах MBA, DBA: например, в ИБДА РАНХиГС. По нему бизнесмены по циклу Ицхака Адизеса понимают, на какой стадии в данный момент находятся и какие инструменты им необходимы. По отзывам предпринимателей, этот курс значительно упрощает их понимание потребностей и помогает определиться с дальнейшими действиями.

– Как меняется среда для компании, которая становится крупной?

– Могут проявиться внутренние течения и риски из-за того, что в компании нет службы безопасности. Известно много компаний, которые уходили с рынка не только из-за управленческих ошибок, но и из-за того, что команда подтачивала изнутри. В бизнесе не были созданы или не работали системы сдержек и противовесов. Например, в сговор с конкурентами вступали директор и юрист. В результате заключали сделки, которые приводили к краху компании. Или начиналось воровство.

На этой стадии также уже появляются госконтракты. При их выполнении часто малейшая невнимательность,

отсутствие подушки безопасности могут обернуться тем, что кто-то из контрагентов не выполнил или нарушил обязательства, а с претензиями придут к вам. Причём претензия может быть в рамках как гражданско-правовых, так и уголовных отношений. Здесь надо понимать, что бизнес уже на виду, и все ошибки будут замечены и будут иметь свои последствия.

По мере дальнейшего роста внимание бизнеса к деталям должно только увеличиваться. Чем выше на кривой жизненного цикла находится бизнес, тем более он заметен, тем больше конкурентов хочет его поглотить. А это означает уже попытки рейдерских захватов, различные уловки и неурегулированности. Многие игнорируют, например, регистрацию интеллектуальной собственности. Её надо регистрировать, пока бизнес ещё маленький. Потому что на более зрелой стадии уже, возможно, будет компания, которая давно зарегистрировала ваш товарный знак. Или бизнес не пресекал использование товарного знака, а там уже целый ряд подобных.

— Есть ли какие-то общие рекомендации для компаний?

— Важно быть крайне осторожным на каждом этапе. Необходимо понимать, что есть гражданско-правовые риски, которые могут привести к банкротству. Это означает своевременные судебные претензии, переговоры. Уже можно говорить о рисках уголовно-правового характера. Здесь следует понимать, что ваши неправильные действия, которые вы, может быть, даже не оцениваете таковыми, могут привести в конечном итоге к краху компании. Потому что когда возникают уголовно-правовые риски, когда собственник где-то там в СИЗО уже находится, то, к сожалению, компания зачастую терпит крах. Для нивелирования этих рисков нужно выстроить очень чёткие регламенты — кто и за что отвечает, какой функционал у сотрудников. Это, кстати, обезопасит вас и от лишних штрафов в административной плоскости. Когда вся ответственность чётко определена и распланирована, то даже в случае выявления нарушения штрафы оплачиваются за должностное лицо, а не на компанию, то есть в десятки раз меньше.

— А в чём роль PR и GR?

— Наступает стадия, когда надёжной правовой основы уже достаточно для удержания позиций, а для роста нужны дополнительные инструменты. Здесь в помощь бизнесу и приходят механизмы GR и PR.

Когда компания уже вырастает, у неё появляются другие задачи, речь идёт о неких грантах, субсидиях, контрактах, государственных контрактах, и здесь как раз важно узнать новые веяния и позицию

изнутри. Позиция снаружи, со стороны коммерческих компаний, воспринимается иначе, что приводит к тому, что компании не достигают результата. Бизнес не замечает своих мелких ошибок, которые и приводят к невозможности получить гранты, госконтракты и так далее. Компании для представления её интересов в органах власти нужны люди из этой сферы, потому что чужой всегда останется чужим. GR — это всё-таки конструктивный диалог, который может помочь и в частных вопросах, и в более глобальных. Когда компания растёт, то GR для неё — это возможность выйти на новый уровень, обрести контактами. Участвуя в каких-то мероприятиях, например, с органами государственной власти, можно «подсветить» свою компанию, представить её в выгодном свете. На этих мероприятиях можно найти единомышленников, интересных людей, клиентов, партнёров.

Когда компания подходит к некоему расцвету, то для неё GR — это ещё и возможность на законодательном уровне повлиять на целые отрасли, в том числе устранить конкурента. Вы можете быть в авангарде, вы можете диктовать тренды. Как раз здесь PR тоже очень поможет — видя слабое регулирование в своей отрасли, вы понимаете, что идёте по самому высокому стандарту, в отличие от других. И чтобы отсеять конкурентов, нужно создать новые правила.

И вот когда вы уже на вершине, в расцвете, то здесь встаёт вопрос о завоевании новых долей рынка. Без GR, без взаимодействия с органами государственной власти сделать это невозможно. Это и контакты новых уровней, это и участие в законодательных инициативах, в законотворчестве, в регулировании, в отстаивании правил, даже где-то в формировании этих правил.

— По вашим словам всё кажется очень простым, а на деле компании часто бьются из-за любой мелочи...

— Легко говорить, когда ты просто советуешь. Юристы очень часто зацикливаются на том, что «нельзя», и не отвечают на вопрос «как». Талантливые юристы слышат и понимают собственника бизнеса, топ-менеджмент и предлагают решения в соответствии с поставленными задачами. Здесь помогает мой управленческий опыт, executive MBA и PhD по экономике и праву за плечами. Я стараюсь учить юристов работать с ориентацией на бизнес, и наша команда экспертно-аналитического альянса «Дежурный по бизнесу» действует по принципу «как правильно достичь цели», а не просто всё запретить. Таких специалистов крайне мало, потому что они должны знать и право, и бизнес, и много других отраслей юриспруденции.

ЕКАТЕРИНА АВДЕЕВА:

- ЧЛЕН ГЕНЕРАЛЬНОГО СОВЕТА, РУКОВОДИТЕЛЬ ЭКСПЕРТНОГО ЦЕНТРА ПО УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКЕ И ИСПОЛНЕНИЮ СУДЕБНЫХ АКТОВ ОБЩЕРОССИЙСКОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ», РУКОВОДИТЕЛЬ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО ПОДГОТОВКЕ КОАП;
- ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ СОЮЗА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ;
- ЧЛЕН СОВЕТА ПО ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ;
- ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ПРАВОВЕДЕНИЯ РГСУ РАНХИГС ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ;
- ЧЛЕН ЭКСПЕРТНО-КОНСУЛЬТАТИВНОГО СОВЕТА КОМИТЕТА СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ ПО КОНСТИТУЦИОННОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ И ГОСУДАРСТВЕННОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ;
- ПРОРЕКТОР ПО ВОПРОСАМ ПРАВА И GR АКАДЕМИИ ТОП МЕНЕДЖМЕНТА (АТОМ);
- КАНДИДАТ ЮРИДИЧЕСКИХ НАУК, PH.D. IN ECONOMICS, EXECUTIVE MBA.



26 ИЮЛЯ 2024 ГОДА
 ЖУРНАЛ RUSSIAN
 BUSINESS GUIDE ПРИ
 ПОДДЕРЖКЕ ТОРГОВО-
 ПРОМЫШЛЕННОЙ ПА-
 ЛАТЫ РФ, АССОЦИАЦИИ
 «РОССИЙСКО-ТУРЕЦ-
 КИЙ ДИАЛОГ», АССОЦИ-
 АЦИИ «РОССИЙСКО-
 АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ
 ДИАЛОГ» ПРОВЁЛ КРУГ-
 ЛЫЙ СТОЛ НА ТЕМУ
 «НАЛОГИ, КОНСАЛТИНГ
 И ФИНАНСЫ».



Круглый стол «НАЛОГИ, КОНСАЛТИНГ И ФИНАНСЫ»

Модерировали встречу Вадим Винокуров, председатель редакционной коллегии «Бизнес-Диалог Медиа», и Василий Ваюкин, управляющий партнёр Tax & Legal management.

Ключевые темы дискуссии – взаимодействие со странами Восточного мира, финансовые вопросы сотрудничества России и Турции, России и Азербайджана.

С приветственным словом к участникам круглого стола обратился Владимир Гамза – председатель Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике, член правления ТПП РФ.

Он отметил, что сегодня назрела потребность в проведении налоговой реформы, и главное, на чём надлежит

сделать акцент – на её упрощении и повышении прозрачности налоговых отчислений. В. Гамза высказал мнение, что необходимо внести изменения, согласно которым предприятия должны платить налоги именно там, где они создают добавленную стоимость, а не по месту «прописки» головного офиса компании. Также он рассказал участникам круглого стола о том, что со следующего года начнётся реализация большого пакета документов по промышленно-технологическому развитию России. «Положения, которые содержатся в пакете документов, позволят решить многие вопросы и проблемы. Если мы переходим от сырьевой модели к промышленно-технологической, то и

вся система финансового рынка должна быть настроена на обеспечение такого перехода. И первое, что должно быть сделано – все государственные финансовые, кредитные организации и институты развития надо перевести на проектное финансирование, а не кредитование, создать все необходимые условия».

Также участников поприветствовала Юлия Зазуля, председатель Комитета МТПП по налоговой политике и аудиту. Она отметила, что сейчас возрос спрос на финансовый и налоговый консалтинг. «Это говорит о том, что сегодня бизнес озабочен вопросами налогового планирования. И это радует. Можно по-разному относиться к тем реформам в сфере



налогов, которые сегодня проводятся, но бизнес под них адаптируется и развивается там, где создана хорошая налоговая среда», – отметила она.

Алексей Егармин, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета, обращаясь к участникам круглого стола, отметил, что, в связи с беспрецедентным санкционным давлением, претерпела значительные изменения система финансовых расчётов при ведении внешнеэкономической деятельности. «Невзирая на все сложности, пути решения всегда находятся, но зачастую они крайне нестандартны. Логично, что это влечёт за собой спрос на качественный консалтинг, поскольку не всегда предлагаемые способы решения проблем имеют чёткое отражение в законодательстве, и компаниям необходимо знать все риски и действовать, не выходя за рамки правового поля».

Екатерина Авдеева, кандидат юридических наук, Ph.D in economics, Executive MBA, член Генсовета, руководитель Экспертного центра по уголовно-правовой политике и исполнению судебных актов «Деловой России», первый вице-президент Союза интернет-торговли в своём выступлении обратила внимание на то, какие инструменты в области права, без-

опасности, GR и PR важны для развития и сохранения бизнеса на каждом из этапов жизненного цикла компании.

«Очень важно, чтобы мы своевременно проверяли контрагентов, вели чек-листы, фиксировали договорённости, правильным образом подходили к госконтрактам», – отметила она.

На круглом столе также выступил Владимир Капранов, директор Центра розничного и малого бизнеса АО «Россельхозбанк» (партнёр круглого стола), который осветил тему влияния негативных факторов взаимоотношений с контрагентами на кредитование бизнеса. «Если бизнес кредитуются в банке, то я бы рекомендовал ему согласовывать с банком планируемые налоговые манёвры, а также тщательно проверять контрагентов, поскольку при столкновении с недобросовестными контрагентами банк при всём желании не сможет помочь своему заёмщику», – отметил он.

Вячеслав Воробьев, ассоциированный директор по налоговому консультированию группы компаний «Мариллион», в своём докладе затронул вопросы правоприменительной практики и практики налогового контроля ВГО в России.

Иларион Леметюйнен, партнёр юридической и налоговой практики компании Керт, осветил тему трансфертного ценообразования в Турции и Азербайджане.

В ходе круглого стола также была поднята тема защиты корпоративной собственности. О рисках её потери и основных способах защиты рассказал Артём Денисов, управляющий партнёр ЮК «ГЕНЕЗИС», кандидат юридических наук, LL.M (Master of Laws).

Потенциальные возможности кооперации Россия – Ближний Восток и Азия, её правовые аспекты осветила в своём выступлении Карина Паксашвили, основатель, владелец и руководитель международной консалтинговой компании LePax.

Также в ходе круглого стола Владимир Кузнецов, вице-президент Ассоциации юристов и юридических компаний по регистрации, ликвидации, банкротству и судебному представительству, рассказал о помощи бизнесу: как помогать ему эффективно и какие меры губительны для бизнеса.

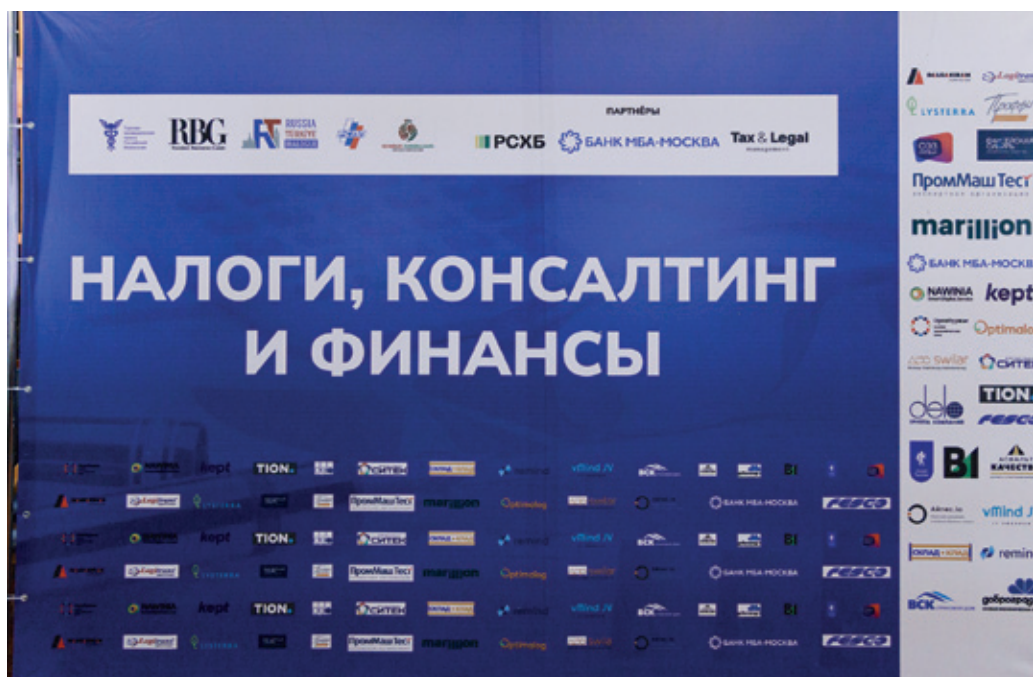
Ольга Смагина, представляющая юридическую группу SB TAX TEAM, раскрыла темы сопровождения налоговой проверки.

Ирина Смирнова, основатель и генеральный директор центра защиты бизнеса «Ваш Бухгалтер», выступила на тему безопасности бизнеса в России.

Валентина Степанова, руководитель «Аудит Финанс», рассказала участникам мероприятия о том, какие изменения в НДС планируются в 2025 году.

Кроме того, на круглом столе были затронуты наиболее актуальные вопросы налогового планирования, финансовой оптимизации и консалтинговых услуг, которые волнуют предпринимателей в современных реалиях. Много дискуссий вызвала тема амнистии за «дробление бизнеса», которая предполагает возможность избежать наказания за схемы дробления, применённые в 2022-2024 годах. Условия, при которых будет применяться амнистия, вызывают много вопросов у представителей деловых кругов. Участники круглого стола сошлись во мнении, что существует риск произвольного толкования правил амнистии и непредсказуемости решений налоговых инспекций.

Завершая встречу, Вадим Винокуров поблагодарил собравшихся за конструктивный диалог и активную позицию. Журнал Russian Business Guide благодарит партнёров мероприятия «Россельхозбанк», Tax & Legal management и Банк «МБА-МОСКВА» за содействие в организации круглого стола.





ВЛАДИСЛАВ ОВЧИННИКОВ:

**«ИМЕННО ДОВЕРИТЕЛИ –
КЛЮЧЕВАЯ ПРИЧИНА
НАШЕГО РОСТА»**

Юридическая группа «Совет» начала работу в 2018 году и за это время прошла путь от регионального стартапа до компании федерального уровня. Компания специализируется на защите интересов бизнеса, а именно – на вопросах юридического сопровождения франчайзинговых сетей, защиты интеллектуальной собственности, корпоративном и налоговом праве. Основатель и управляющий партнёр «Совета» – Владислав Овчинников, один из самых востребованных юристов России. С ним мы поговорили о том, чего ждать бизнесу от грядущей налоговой реформы, какие изменения должны произойти в законодательстве в отношении франчайзинга и как связаны тимбилдинг и социальная деятельность.

– Владислав, как бы вы описали свою компанию сегодня? Как Юридическая группа «Совет», начинавшая свою деятельность в качестве региональной, смогла выйти на федеральный уровень?

– Если описывать одним словом, я бы выбрал «клиентоцентричность». Наши доверители – ключевая причина нашего роста и главный источник вдохновения. Именно с изменением портрета заказчика мы ушли от ощущения, что мы регионалы. Уже несколько лет доля контрактов из домашнего региона составляет только 10 процентов от общей клиентской базы, и мы понимаем, что с ростом наших доверителей растём и мы: становимся лучше с точки зрения компетенций, решаем более сложные задачи, развиваемся в коммуникациях и сервисе, стараясь давать клиентам больше, чем ждут от юристов.

– Расскажите, пожалуйста, почему ваша компания с самого начала определила для себя путь защиты именно интересов бизнеса?

– Это проекция моего видения как основателя компании. «Совет» – моя вторая попытка создать юридический бизнес. Первая, как не сложно догадаться, успехом не увенчалась, однако подарила бесценный опыт. Одним из уроков, который я усвоил, стало то, что нельзя хвататься абсолютно за всё. С учётом динамики развития рынка и законодательной базы юристам нужен фокус: только тогда они могут стать настоящими экспертами и делать качественный продукт. Я не верю в «универсализм» и концепцию юридического супермаркета, поэтому мы концентрируемся на четырёх основных направлениях: франчайзинге, интеллектуальной собственности, налоговом и корпоративном праве. Естественно, мы можем закрывать и вопросы, не связанные с бизнесом, но только в комплементарном формате, когда такие вопросы возникают у наших партнёров.

– Вы известны как эксперты по юридическому сопровождению франчайзинга. Что происходит сейчас на этом рынке с точки зрения законодательства? Какие изменения или дополнения следует внести для дальнейшего эффективного развития франчайзинга?

– С юридической точки зрения регулирование франчайзинга в России нуждается в усилении. Существующие нормы уже явно не успевают за развитием отрасли, а формирование судебной практики – не быстрый и не всегда эффективный процесс.



«Я не верю в «универсализм» и концепцию юридического супермаркета, поэтому мы концентрируемся на четырёх основных направлениях: франчайзинге, интеллектуальной собственности, налоговом и корпоративном праве»



«Налоговая реформа коснётся практически всех крупных франшизных сетей. Появившаяся обязанность платить НДС возникает у компаний, чей оборот превышает 60 миллионов рублей, а это практически все относительно уверенно находящиеся на рынке франшизы»

Сейчас мы вместе с Российской ассоциацией франчайзинга являемся членами рабочей группы по подготовке ГОСТа, который должен стать первым специализированным документом, регулирующим сферу франчайзинга. Суды в разных регионах принимают полярно разные решения по схожим вопросам, а разъяснения вышестоящих судов крайне редко затрагивают вопросы франчайзинга. Я надеюсь, что этот проект станет первым шагом к созданию более детальной нормативной базы, призванной урегулировать рынок, где возникает всё больше спорных вопросов.

– С какими проблемами сталкиваются предприниматели, принявшие решение открыть бизнес по франшизе?

– Главная проблема не очень связана с юридической составляющей. Начинающие

предприниматели, приобретающие франшизу, воспринимают её как готовое решение, которое позволит им зарабатывать, не прикладывая особых усилий. Франшиза – это инструмент, который становится эффективным только при приложении достаточных усилий как со стороны правообладателя, так и со стороны того, кто решил купить франшизу. Отсюда возникают и юридические проблемы. Не все франчайзи готовы строго следовать инструкциям и директивам правообладателя, соблюдать стандарты обслуживания и обеспечивать необходимый уровень качества и сервиса, что приводит к конфликтам, которые иногда заканчиваются в суде.

– Как вы считаете, как скажется на франчайзерах грядущая налоговая реформа?

– Налоговая реформа коснётся практически всех крупных франшизных сетей. Появившаяся обязанность платить НДС возникает у компаний, чей оборот превышает 60 миллионов рублей, а это практически все относительно уверенно находящиеся на рынке франшизы.

Хорошие новости для франчайзеров в том, что практически все они в рамках договоров со своими франчайзи передают права на комплекс прав: на товарный знак, ноу-хау, специализированное программное обеспечение. В силу особенностей налогового законодательства они могут получить освобождение от НДС при передаче практически всех этих объектов, за исключением товарного знака, при условии правильного оформления своих договоров с франчайзи. Сейчас это один из самых актуальных запросов со стороны наших доверителей.

Так или иначе, всем франчайзерам нужно быть готовыми к увеличению фискальной нагрузки и начинать актуализировать свою финансовую модель уже сейчас.

– Давайте подробнее о хороших новостях. Франчайзеры смогут легально сэкономить на налогах в 2025 году?

– Поводы для оптимизма точно есть. Прежде всего, это сохранение льгот, предусмотренных статьёй 149 Налогового кодекса РФ, которая посвящена освобождению от НДС. Было много сомнений по поводу того, что возможность освободиться от уплаты НДС будет предоставлена только предпринимателям на общем режиме налогообложения или тем «упрощенцам», которые выберут для себя стандартную, а не пониженную ставку НДС.

Однако, исходя из текста поправок, пользоваться льготами смогут все, кто соответствует установленным критериям. Повторюсь, что классическая франшиза предполагает предоставление партнёру прав на комплекс объектов интеллектуальной собственности. Передача прав – например, на ноу-хау – может быть освобождена от НДС без дополнительных условий, главное, чтобы ноу-хау действительно таковым являлось. Также предприниматель может не платить НДС при предоставлении прав на программу для ЭВМ – при условии, что такая программа находится в реестре отечественного ПО.

Перечень освобождений от НДС достаточно обширный, и многие предприниматели – не только те, кто работает с интеллектуальной собственностью, – могут найти возможности легально уменьшить объём своих налоговых обязательств.

– Как предпринимателю правильно структурировать бизнес с учётом налоговых рисков? Почему бизнесу в этом вопросе нужны консультации специалистов?

– Несмотря на критику налоговой реформы со стороны бизнес-сообщества,

нужно отметить, что налоговая система в России является одной из наиболее проработанных и адекватных в сравнении с общемировым опытом. Российское налоговое законодательство предоставляет множество реальных и вполне легальных возможностей снижения налоговой нагрузки, однако далеко не все предприниматели, даже опытные, их используют.

С учётом динамичного развития налогового права важно не только оставаться в тонусе и следить за негативными изменениями и увеличением налоговых ставок, но и ориентироваться в предоставляемых льготах. Мы, структурируя бизнес или работая в целях минимизации налоговых рисков, множество раз сталкивались с тем, что предприниматели используют рискованные и даже откровенно «серые» схемы вместо того, чтобы применять легальные способы налоговой оптимизации. Именно поэтому важно привлекать профессиональных налоговых консультантов даже в тот бизнес, где внутри команды есть и профессиональные юристы, и компетентные финансисты.

– Второй год подряд ваша компания является организатором Ижевского форума по интеллектуальной собственности. Скажите, какова цель этого мероприятия? Как вы оцениваете итоги последнего форума?

– Наш первый форум задумывался и реализовывался как плацдарм для формирования сильного юридического сообщества в регионе. И я, и мои коллеги регулярно посещаем юридические мероприятия в Москве и Санкт-Петербурге, а вот в регионах масштабных и качественных мероприятий, очевидно, не хватает. Крупные города – Казань, Воронеж, Новосибирск – стараются держать планку и системно радуют юридическое сообщество классными

мероприятиями, но в большинстве своём регионы уступают столицам. Естественно, ни в Удмуртии, ни в Ижевске у юристов не было возможности получить новые знания, завести новые знакомства и просто пообщаться с коллегами из ведущих юридических компаний, не покидая родного города.

В дальнейшем мы поняли, что форум закрывает гораздо больше задач: это и усиление бренда компании, и возможность получить обратную связь от клиентов, и нетворкинг, новые партнёры среди специалистов из смежных сфер, и отличная возможность для обучения – на форуме выступают лучшие представители рынка, причём участники учатся не только «хардам».

Главный итог – отличные отзывы от спикеров федерального уровня и участников-слушателей. Мы понимаем, что новый формат форума, в котором мы сделали акцент на диалоге юристов и бизнеса и развитии «мягких» навыков юристов, интересен. Значит, мы делаем актуальное мероприятие, которое и в будущем не потеряется среди юридических встреч.

– Вы являетесь преподавателем Института юридического менеджмента НИУ ВШЭ. Почему для вас важен этот род деятельности?

– Приглашение поучаствовать в качестве лектора в одном из сильнейших вузов страны было честью для меня и высокой оценкой трудов нашей команды. Мы поделились своим опытом автоматизации процессов внутри юридической компании и тем, с какими сложностями и вызовами столкнулись в процессе внедрения CRM-системы и сквозной аналитики. Делиться своими знаниями и опытом с коллегами – важный шаг с точки зрения изменения подходов к юриспруденции как к бизнесу. Нужно признать, что во многом юридический рынок отстаёт от других отраслей с точки зрения сервиса, подхода к клиентам, внедрения искусственного интеллекта и других инструментов, которые сейчас уже стали нормой в других сферах.

Чем больше компаний будет думать не только о качестве продукта, но и о комфорте и удовлетворённости своего

«Российское налоговое законодательство предоставляет множество реальных и вполне легальных возможностей снижения налоговой нагрузки, однако далеко не все предприниматели, даже опытные, их используют»



«Нашим доверителям нужны решения: как уменьшить налоговую нагрузку, как привлечь инвестиции, как обеспечить безопасность бизнесу»



клиента в процессе оказания услуг, тем быстрее и активнее будет развиваться рынок в целом, тем сильнее, но в то же время экологичнее будет конкуренция.

– Как была сформирована команда, с которой вы работаете? Есть ли принципы, основные критерии подбора людей в команду?

– Учитывая узкую специализацию «Совета», особенно на старте нашей деятельности, долгое время мы фокусировались на поиске активных и увлечённых ребят, которые не являются заложниками своих привычек и готовы быстро меняться и адаптироваться под новые задачи и вызовы. Нас не смущало отсутствие опыта или суперкомпетенций – мы готовы были инвестировать в развитие и рост сотрудников. С ростом компании и уровня сложности задач фокус несколько изменился: теперь нам важно, чтобы сотрудник был эффективным и давал нужный результат практически сразу. Конечно, мы не отказались и от идеи поиска «бриллиантов»: продолжаем активно работать с вузами, принимать на стажировку наиболее перспективных студентов и системно работать над развитием текущего штата.

Ключевым критерием при формировании команды, помимо высокого уровня компетенций потенциального сотрудника, является соответствие принципов и ценностей компании жизненным установкам работника. Наша команда должна быть проводником идей компании, поэтому даже если человек является суперкомпетентным в своей области, но его ценности и принципы идут вразрез с установленными в компании правилами – с таким человеком нам не по пути.

– Благотворительный фонд «У Луи всё хорошо», ряд других социально значимых проектов – как это всё связано с юриспруденцией? Почему для вас лично важно участие в благотворительных проектах?

– Создание и развитие собственного благотворительного фонда – отличная иллюстрация ценностей и принципов компании. Мы верим, что нас окружают равнодушные люди, причём это касается и партнёров, и доверителей, и членов команды. Пусть эта деятельность и не связана непосредственно с юриспруденцией, но для меня бизнес – это не только про зарабатывание денег, но и про отдачу, про идею сделать мир лучше, пусть и в локальном масштабе.

Благотворительный проект важен и для укрепления командных связей: мы регулярно устраиваем совместные выезды в приюты для животных, участвуем в волонтерских акциях, то есть помогаем не только деньгами. Для ребят из нашей команды такие мероприятия – прекрасная возможность провести время за пределами офиса и узнать своих коллег с другой



стороны. Многие приезжают вместе с детьми, вторыми половинками или друзьями, и, на мой взгляд, такой тимбилдинг гораздо эффективнее любых корпоративных мероприятий.

Лично для меня благотворительная деятельность – это подтверждение того, что польза, которую приносит наша компания, не ограничивается эффектом для наших доверителей и способна сделать мир чуточку добрее.

– Расскажите о планах дальнейшего развития компании. Каким вы видите «Совет» в обозримом будущем?

– Сейчас перед нашей командой стоит амбициозная цель – изменить подход к услугам, которые мы оказываем. Рынок юристов долгое время оставался рынком компетенций, но для себя мы поняли, что никто из наших клиентов не хочет покупать договор или набор инструкций. Нашим доверителям нужны решения: как уменьшить налоговую нагрузку, как привлечь инвестиции, как обеспечить безопасность проекту.

Всё это требует изменения подходов к продукту, более глубокого анализа запросов клиента, создания эффективной сервисной и коммуникативной составляющей. То есть наш доверитель должен получить не только классный результат, но и удовольствие от взаимодействия с нашей компанией на каждом этапе: от покупки услуги до возможности дать понятную и объективную обратную связь.

И мы создаём модель, нацеленную на результат: когда заказчик платит за понятное решение его задачи, а не за количество часов, которое юрист потратил на консультацию или создание нескольких папок с документами.



СОВЕТ

• **безопасные
решения
для бизнеса**



sovet.group

ВАСИЛИЙ ВАЮКИН: «Любые бизнес-решения должны подвергаться анализу на предмет налоговых рисков»

Василий Ваюкин – адвокат, основатель и управляющий партнёр юридической компании Tax & Legal management.

Компания Tax & Legal management – это команда юристов, налоговых консультантов и адвокатов, оказывающая юридическую поддержку и осуществляющая защиту бизнеса уже более 15 лет.

Специалисты компании оказывают полный спектр правовых услуг, включая налоговый консалтинг, Due diligence и Compliance, разрешение налоговых, коммерческих и корпоративных споров, сопровождение процедур банкротства, защиту бизнеса и частных лиц в арбитражных и гражданских судах.

Компания входит в федеральные рейтинги лучших юридических компаний, «Право.ru-300», издательского дома «Коммерсантъ», Forbes Club Legal Research, а также награждена как лучший проект в рамках участия в акции «100 проектов под патронатом Президента ТПП РФ».



– Василий Викторович, вы эксперт по налогам и всегда в курсе самой свежей информации по изменениям в налоговом законодательстве. Расскажите, пожалуйста, какие основные изменения в Налоговом кодексе произошли в последнее время, как они могут повлиять на бизнес?

– Недавно Президентом РФ подписан Федеральный закон о внесении поправок в Налоговый кодекс, информация о котором широко освещалась в СМИ. Коротко остановлюсь на ключевых изменениях:

- ставка налога на прибыль увеличена с 20% до 25%. Но при этом вводится федеральный инвестиционный налоговый вычет;

- ставки налога УСН теперь унифицированы для всех организаций, применяющих УСН, и составляют 6% и 15%;

- НДС теперь обязаны уплачивать ИП и юрлица, использующие УСН, если их годовой доход превышает 60 млн рублей;

- налогоплательщики УСН, использующие льготные ставки НДС 5% и 7%, лишаются права на применение вычетов по НДС;

- установлена прогрессивная пятиступенчатая шкала налоговых ставок по НДФЛ – от 13% до 22%;

- новые ставки по имущественным налогам увеличены для участков с кадастровой стоимостью свыше 300 млн рублей;

- владельцы гостиниц будут платить

туристический налог вместо курортного сбора, который к 2029 году постепенно увеличится до 5%;

- введены акцизы на этиловый спирт, бестабачные никотинсодержащие смеси и природный газ, используемый для производства аммиака;
- также увеличены акцизные ставки на алкоголь, табак, автомобили, бензин и дизельное топливо;
- будет проведена амнистия по «дроблению бизнеса».

Ещё один Федеральный закон с поправками в Налоговый кодекс РФ подписан Президентом 08.08.2024 г. Он предусматривает изменения в части налогового администрирования и налогового контроля. В т. ч. прекращается обязанность налогоплательщиков по передаче в налоговый орган квитанций о приёме документов в течение шести дней; теперь оператор ЭДО будет направлять в налоговый орган подтверждение о направлении документов налогоплательщику, и одновременно исключается возможность приостановления операций налогоплательщика по счетам в банке из-за неподачи квитанции. С заявлением о предоставлении отсрочки/рассрочки налогоплательщик в т. ч. должен будет представлять справки оператора платформы цифрового рубля о ежемесячных оборотах цифровых рублей. Также внесены изменения, касающиеся применения НДС в отношении отдельных видов операций, уточняющие порядок налогообложения НДС материальной выгоды и некоторых иных видов доходов, корректирующие порядок пересчёта ранее исчисленной суммы НДС, уточняющие перечень необлагаемых доходов по налогу на прибыль и перечень учитываемых в целях налогообложения расходов. Продлены до 01.01.2027 г. права субъектов РФ устанавливать 0% ставку по УСН и ПСН для вновь зарегистрированных ИП. А самозанятые при утрате права на применение налога на профессиональный доход вправе будут перейти не только на УСН и ЕСХН, но и на ПСН и АУСН.

– Это довольно серьёзные изменения. Обсуждались ли указанные изменения в ТПП РФ, РСПП и иных деловых объединениях и чего ещё ждать?

– Да, безусловно, проекты этих законов были предметом активного обсуждения на самых различных площадках, в том числе и в ТПП, и в РСПП. И отмечу, что часть предложений бизнеса была учтена законодателями.

Отдельно хочу сказать об обсуждающемся сейчас проекте «О внесении изменений в Уголовный кодекс», а именно – «О введении уголовной ответственности за «бумажный» НДС». Обсуждение этого законопроекта ведётся, конечно, не так интенсивно, как изменения в Налоговый кодекс,

однако он очень важен и значим. Поясню почему. Предлагается внести в Уголовный кодекс статью 173.3, по которой вводится уголовная ответственность за «Организацию деятельности по представлению в налоговые органы и (или) сбыту заведомо подложных счетов-фактур и (или) налоговых деклараций».

Объявленная цель законопроекта – борьба именно с «бумажным» НДС и «площадками». То есть ответственность должна наступать именно за сбыт заведомо подложных счетов-фактур.

Но предложенная формулировка даёт возможность привлечь руководителей и главных бухгалтеров налогоплательщиков к ответственности по данной статье, потому что те, кто сбывает заведомо подложные счета-фактуры, сами их в налоговый орган не представляют и декларации не заполняют. Это делает налогоплательщик, который купил эти счета-фактуры, на их основе составил декларацию и представил её в налоговый орган.

А представление в налоговый орган счетов-фактур и налоговых деклараций охватывается ещё и составом преступлений, предусмотренных статьями 198, 199 УК РФ и статьёй 159 УК РФ. То есть налицо риск привлечения к двойной уголовной ответственности за одно и то же деяние.

– Насколько в целом законодательство успевает за меняющимися правилами? И как реагирует на это бизнес-сообщество?

– В 2022 году все изменения законодательства были направлены в первую очередь на обеспечение стабильности экономики в условиях внешнего санкционного давления. Было принято множество изменений в налоговое законодательство, которые решали такие задачи, как оказание поддержки бизнесу и гражданам, пополнение бюджета за счёт повышения налоговой нагрузки на отдельные отрасли, обеспечение скорейшего возврата средств в экономику. Проведена «донастройка» законодательства о САР. Проще говоря, власти искали баланс между интересами государства и бизнеса.

2023 год тоже был очень насыщенным. Только федеральных законов с поправками в Налоговый кодекс было принято более двадцати. Здесь также нужно отметить принятие закона о налоге на сверхприбыль, включение России в «чёрный список» ЕС и зеркальное включение «недружественных» стран в «чёрный список» Минфина РФ, приостановку ключевых положений международных соглашений об избежании двойного налогообложения с этими «недружественными» странами и ужесточение правил трансфертного ценообразования. То есть в 2023 году продолжалась адаптационная налоговая политика, которая реагировала на возникающие изменения внешней ситуации.

А в текущем году приняты масштабные поправки в Налоговый кодекс, в результате которых налоговая система России подверглась существенным изменениям.

Во многом благодаря достаточно быстрой реакции законодателей на меняющиеся условия российская экономика устояла. Но не только поэтому, а также и потому, что бизнес с пониманием воспринял произошедшие изменения и показал очень высокие адаптационные способности.

– Однако устояли не все, отмечается череда банкротств. Какие антикризисные меры могут помочь компаниям избежать банкротства?

– К каждой компании требуется индивидуальный подход по определению возможных и необходимых мер. На деятельность компаний влияет большое количество новых законов и подзаконных актов, а дефекты нормативной базы и неоправданные отклонения правоприменительной практики создают барьеры и риски для развития бизнеса.

Среди эффективных мер можно выделить бизнес-планирование, проведение Due diligence, выстраивание системы Compliance и структурирование бизнеса. Не следует упускать и такие меры, как внедрение новых форм взаимодействия с контрагентами, работу с дебиторской задолженностью и снижение кредиторской задолженности – в том числе путём проведения переговоров, урегулирования спорных вопросов мирными способами.

– Какую роль играет судебная практика в делах о банкротстве и как она может повлиять на конечный результат?

– В последнее время наблюдается рост числа банкротных споров, судебная практика по которым бывает весьма противоречивой. Юристы находятся в непрерывном процессе по отслеживанию важных правовых подходов, обозначенных судами. В спорных ситуациях, особенно по которым отсутствует чёткая и однозначная позиция законодателя, отражённые в судебных актах выводы и разъяснения оказывают решающее влияние на результат рассмотрения споров.

– Какую помощь вы можете оказать в процессе защиты интересов клиентов в суде по делам о банкротстве?

– Мы осуществляем юридическое сопровождение всех процедур банкротства, включая консультирование, инициирование и ведение процедуры банкротства, представление интересов кредиторов, обжалование действий/бездействия арбитражных управляющих, оспаривание сделок должника, а также привлечение к субсидиарной ответственности или защите от неё. Отдельно хотелось бы выделить оказание услуг по защите руководителей

и участников юридических лиц от привлечения к субсидиарной ответственности, а также по привлечению к субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц. Мы успешно практикуем разрешение такого рода споров.

– Если рассматривать такую актуальную тему для предпринимателей, как «дробление бизнеса», как сейчас обстоит ситуация в этом направлении?

– В последние годы это деление бизнеса из способа налогового планирования трансформировалось в одну из наиболее опасных схем налоговой оптимизации.

Дело в том, что «дробление бизнеса» – это создание искусственной ситуации, при которой видимость действий нескольких лиц прикрывает фактическую деятельность одного налогоплательщика. При этом получение необоснованной налоговой выгоды достигается в результате применения инструментов, используемых в гражданско-правовых отношениях, формально соответствующих действующему законодательству.

Термин «дробление бизнеса» много лет активно используется в налоговых спорах. Но ни в одном нормативном акте до недавнего времени нельзя было найти его определение.

Было сформированное на понятийном уровне общее мнение, что это такая организация бизнеса, когда вместо одной компании создаётся несколько формально самостоятельных субъектов (юридических лиц, ИП), которые фактически действуют как одно целое и незаконно получают налоговую экономию за счёт применения налоговых льгот или спецрежимов.

Но при этом не было и нет достаточно определённого набора критериев, при наличии которых нормальное корпоративное структурирование превращается в незаконную схему.

Именно отсутствие нормативного регулирования постоянно вызывало дискуссии, так как зачастую бизнес не понимает суть претензий и критерии оценки.

И вот в недавно принятом Законе от 12.07.2024 г. № 176-ФЗ (которым были внесены поправки в Налоговый кодекс) появилось определение понятию «дробление бизнеса». Обратимся к этому понятию:

«Дробление бизнеса – разделение единой предпринимательской деятельности между несколькими формально самостоятельными лицами (организациями, индивидуальными предпринимателями), в отношении которых осуществляется контроль одними и теми же лицами, направленное исключительно или преимущественно на занижение сумм налогов путём применения такими лицами специальных налоговых режимов».

Данное понятие вызывает большое количество вопросов у бизнес-сообщества,

поскольку оно довольно неопределённое, так как основано на оценочных категориях и использует термины, не имеющие законодательного определения. Это создаёт возможность весьма расширительного толкования.

Больше всего вопросов вызывает термин «единая предпринимательская деятельность». Такое понятие в законодательстве отсутствует. Потенциально под единой предпринимательской деятельностью может пониматься как создание группы компаний с одним и тем же видом деятельности или структуры, где компании с разными (но смежными) видами деятельности осуществляют единый технологический процесс, так и создание ряда компаний с абсолютно разными и никак не связанными между собой видами деятельности. Фактически любая группа компаний на УСН, даже если каждая компания занимается никак между собой не связанными видами деятельности, теперь в зоне риска.

В последнем Письме ФНС по данной тематике (№ БВ-4-7/8051@ от 16.07.2024 г.) указано, что «дробление бизнеса представляет собой искусственное распределение доходов от реализации товаров (работ, услуг) между несколькими лицами...». Очевидно, что понятия различны, в том числе и по возможным последствиям. Соответственно, остаётся неясным, какие подходы будут применяться налоговой службой при реализации положений статьи 6 Закона № 176-ФЗ: выработанные судебной практикой и описанные в письмах ФНС или иные?

И ещё есть серьёзные опасения, что введённое понятие «дробление бизнеса», хотя и анонсировано как подлежащее применению исключительно в целях налоговой амнистии, будет использоваться налоговыми органами гораздо шире – в ходе налоговых проверок, для обоснования наличия признаков дробления. Примеры таких попыток уже есть.

Вызывает вопросы и порядок реализации амнистии. Что конкретно нужно сделать? Как рассчитать результаты и доначисления? Какая совокупность осуществляемых видов деятельности подпадает под дробление? Как определять группу лиц?

Как сообщил глава ФНС России Даниил Егоров на встрече 6 августа с Председателем Правительства Михаилом Мишустиним, в рамках налоговой амнистии подготовлена модель, не предполагающая никаких отдельных заявлений от налогоплательщика. Всё, что нужно сделать – отказаться от дробления с 1 января 2025 года. Амнистия распространяется автоматически на три года (2022-2024 гг.). Если налогоплательщик отказался от дробления за 2025-2026 годы только после назначения выездной налоговой проверки за эти периоды, то ему простят два года (2022-2023 гг.). В этой ситуации

предпринимателю нужно будет уточнить свои налоговые обязательства также и за 2024 год.

Но вот каким образом налогоплательщик должен отказаться от дробления? В подпункте 2 пункта 1 статьи 6 Закона № 176-ФЗ указано, что для добровольного отказа от «дробления бизнеса» необходимо осуществить исчисление и уплату налогов в размере, определённом в результате консолидации по всей группе лиц доходов и (или) других показателей, соблюдение которых является условием для применения специальных режимов налогообложения.

То есть предлагается не определять действительные налоговые обязательства по правилам, предусмотренным Налоговым кодексом РФ, а консолидировать доходы и те показатели, соблюдение которых необходимо для применения спецрежима. Но в этих показателях нет ни расходов, ни вычетов НДС.

Кто из предполагаемой группы лиц должен произвести указанную консолидацию доходов? И каким образом должны будут производиться исчисление и уплата налогов лицами, участвовавшими в «дроблении бизнеса», если консолидацию дохода должен осуществлять только кто-то один? Как поступать в том случае, если простая консолидация (суммирование) доходов невозможна?

Есть ещё множество иных вопросов применения, в т. ч. касающихся определения участников группы лиц, принятия налоговым органом обеспечительных мер и порядка начисления пени по приостановленным решениям, что следует понимать под термином «контроль одними и теми же лицами» (в налоговом законодательстве отсутствует понятие подконтрольности, но есть понятие взаимозависимости).

Бизнесу необходимы чёткие и конкретные разъяснения ФНС по вопросам применения амнистии по «дроблению бизнеса», в т. ч. чтобы чётко понимать, как он должен перестроить свою структуру, чтобы это однозначно было признано отказом от дробления.

– На ваш взгляд, какая помощь сегодня необходима бизнесу от государства?

– Прежде всего, нужно поддерживать бизнес, который работает честно: вкладывается в развитие производства, новые технологии, цифровизацию, роботизацию, увеличивает зарплаты своим сотрудникам. И здесь немаловажно дать ему возможность сосредоточиться на своей деятельности в максимально комфортных условиях.

Справедливости ради отмечу, что государством проводится «регуляторная гильотина» – реформа контрольно-надзорной деятельности через внедрение рискориентированного и профилактического подходов, вводятся моратории на проверки, осу-

ществляется пересмотр всего комплекса обязательных требований к бизнесу.

Кроме того, бизнесу необходимы расширение доступа к кредитам, программы и меры, направленные на поддержку рыночного спроса, создание спроса со стороны государства, обеспечение устойчивости денежно-кредитной системы.

– Если говорить о налоговых льготах, какие из них доступны для малых и средних предприятий в современных условиях?

– Поддержка малому и среднему бизнесу оказывается и на федеральном, и на региональном уровне. Федеральные меры распространяются на всех российских предпринимателей, а региональные действуют только на территории конкретного субъекта.

В России действует ряд мер поддержки для предпринимателей. Большинство таких мер реализуется в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Они распространяются на малые и средние предприятия (МСП), ИП и на самозанятых.

К числу налоговых льгот можно отнести снижение ставок, освобождение от уплаты налогов, сокращение размеров взносов, отсрочки и каникулы.

Так, организации из реестра аккредитованных IT-компаний, доля дохода которых от деятельности в сфере IT превышает 70%, могут претендовать сразу на несколько налоговых льгот:

- ставка налога на прибыль 0% (с 2025 года – 5%);
- сниженный тариф страховых взносов – 7,6%;
- освобождение от уплаты НДС для разработчиков продуктов из реестра российского ПО.

Также до 2025 года IT-компании освободили от большинства выездных проверок.

Туристический бизнес с 2022 года на пять лет освобождён от начислений НДС. С начала 2022 года действует налоговая льгота, предоставляющая освобождение от уплаты НДС для услуг, оказываемых в сфере общественного питания.

Сохраняются специальные правила для малых и средних компаний, которые позволяют оплачивать страховые взносы на более выгодных условиях: для выплат, превышающих МРОТ, установлен пониженный тариф страховых взносов – 15%.

Предприятия, владельцы индивидуальных предпринимательств или единственные учредители ограниченных юридических лиц, которых призвали на военную службу в рамках мобилизации, имеют право временно приостановить уплату налогов и взносов, а также избежать проверок со стороны налоговой службы.

С 2015 года для вновь зарегистрированных индивидуальных предприни-



мателей предоставляется возможность освобождения от уплаты налогов на протяжении двух налоговых периодов. Эта мера распространяется на ИП, которые работают по упрощённой системе налогообложения или патентной системе и занимаются деятельностью в определённых сферах (они могут различаться в разных регионах). В основном это связано с социальными, образовательными и производственными направлениями.

– На ваш взгляд, как можно минимизировать налоговые риски при проведении реорганизации бизнеса?

– Важнейшей составляющей реорганизации бизнеса, как, собственно, и бизнес-планирования вообще, является налоговое планирование. И налоговое законодательство предоставляет бизнесу возможность в некоторых случаях выбрать определённую модель поведения. Однако любые способы – как реорганизации бизнеса, так и налогового планирования – должны быть законными.

Пределы налогового планирования установлены статьёй 54.1 Налогового кодекса РФ, в соответствии с которой преобладающей целью не может являться неуплата или возврат налога. При этом нормы Налогового кодекса РФ носят в основном императивный характер, и налогоплательщик обязан исполнять предписания закона. И применительно к этому налогоплательщик может использовать и определять наиболее удобный вариант исчисления и уплаты налогов исключительно в рамках допустимого, в рамках закона.

При принятии решения о реорганизации бизнеса необходимо руководствоваться разумными экономическими причинами, целями делового характера, осуществляя при этом реальную предпринимательскую деятельность. И в качестве деловой цели не может рассматриваться налоговая экономия.

Самой эффективной является профилактика налоговых рисков. Такая профилактика подразумевает то, что любые бизнес-решения должны подвергаться анализу на предмет налоговых рисков. В случае с реорганизацией наиболее эффективным является проведение Tax Due diligence (это налоговый аудит), который позволяет выявить налоговые риски и принять правильное управленческое решение.

– Расскажите о ваших ближайших планах.

– Tax & Legal management знает о потребностях бизнеса и всегда помогала и помогает компаниям обеспечить соответствие текущей деятельности новым требованиям, а также максимально эффективно воспользоваться открывающимися возможностями при планировании инвестиций и внедрении новых бизнес-процессов. Мы, конечно же, будем развивать все наши практики: практики налоговых, коммерческих и корпоративных споров, сопровождение процедур банкротства, защиту бизнеса и частных лиц в арбитражных и гражданских судах, практику налогового и правового консалтинга. Но только существующими практиками мы не будем ограничиваться, так как очевидно, что необходимо подстраиваться под происходящие изменения.

2024 год принёс много изменений в налоговом законодательстве РФ. Не меньше нововведений ожидается и со следующего, 2025 года.

Как выстроить грамотное взаимодействие с налоговыми органами с пользой для бизнеса или семьи, оградить себя от излишних претензий налоговиков, при этом не нарушая законов, рассказывают партнёры юридической группы SB Tax Team Ольга Смагина и Андрей Белик.

SB TAX TEAM: ГИБКИЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ



– Весной ИД «Коммерсантъ» включил SB Tax Team – уже второй год подряд – в число лучших юридических практик в категории «Налоговое право. Разрешение споров с Федеральной налоговой службой» в рамках рейтинга «Лидеры рынка юридических услуг России». Какие компетенции помогают вам добиваться этого признания во второй раз?

Андрей Белик:

– Наше попадание в лидеры ведущих юридических рейтингов, в т. ч. ИД «Коммерсантъ», связано с высокой оценкой нашей работы клиентами и коллегами-юристами. Полагаю, что столь высокой оценки мы удостоились благодаря нашему профессиональному подходу к выполнению поставленных задач.

Вне зависимости от размера проекта или клиента, мы стремимся сделать всё возможное, чтобы добиться поставленной задачи. Поэтому наша команда всегда в курсе последних изменений и тенденций налогообложения, мы не боимся принимать нестандартные решения и стараемся видеть ситуацию на несколько шагов вперёд.

– Кто на сегодня является вашими основными клиентами, с какими вопросами наиболее часто обращаются к вам доверители?

Ольга Смагина:

– Преимущественное большинство наших клиентов составляют организации, столкнувшиеся с проблемами при обжаловании налоговых доначислений после проведённых в их отношении выездных налоговых проверок. В ходе таких проверок налоговые органы на протяжении года собирают доказательную базу и формулируют свои выводы во врученных

клиентам актах. К сожалению, бизнес всё ещё никак не перестроится на принятие качественных превентивных мер до открытия выездной налоговой проверки. Лишь малая доля клиентов заручается юридической поддержкой в ходе ведения своей деятельности или получения «ранее неведанных» требований со стороны налоговых органов. Поэтому зачастую приходится очень оперативно – «засучив рукава» – нырять в бездну собранной информации и собирать свою базу для опровержения доводов инспекторов.

Среди физических лиц максимальный процент составляют дела по претензиям налоговых органов, связанным с уплатой НДФЛ. Причём при кажущейся идентичности и простоте таких дел на практике клиенты регулярно ставят перед нами абсолютно различные и зачастую нетривиальные задачи: от отказа в вычете в связи с банальным непредставлением документов или неверного заполнения налоговой декларации на основании полученных в приёмных «окошках» консультаций до заключения сложноструктурных групп сделок, налогообложение которых прямо не урегулировано нормами НК РФ.

В любом случае каждое дело требует изучения огромного количества документов по праву собственности, оснований и даты его возникновения, произведённых работодателем отчислений, наличия льгот и множества иных составляющих, которые индивидуальны в каждом случае. Единжды столкнувшись с государственными механизмами по взысканию налогов, большинство физических лиц (в отличие от юридических) впоследствии стараются минимизировать потенциальные риски, заранее обращаясь за консультациями и разъяснениями.

– Расскажите об основных видах услуг, которые вы оказываете клиентам.

Андрей Белик:

– Как указано на нашем сайте, мы оказываем клиентам правовые услуги в сфере налогообложения. Это включает в себя сопровождение как непосредственных налоговых процессов, так и смежных вопросов, таких как банкротство организации или возбуждение уголовного дела за неуплату налогов. Но всё же в качестве основного направления нашей деятельности нами была выбрана хорошо известная нам часть рынка – споры с налоговыми органами. Как отметила Ольга, мы ведём работу на досудебной и судебной стадиях обжалования доначислений фискальных органов, также сопровождаем клиентов в ходе открывшихся проверок – это, на мой взгляд, наиболее эффективный метод защиты бизнес-структур. Мы оказываем консультации по возникающим вопросам применения норм нало-



Андрей Белик: «Мы оказываем весь спектр налоговых услуг для бизнеса: начиная от базового налогового консультирования и поиска налоговых резервов до представления интересов клиента в Верховном Суде РФ».

гового и смежного законодательства, выстраивания бизнес-процессов с учётом минимизации потенциальных налоговых рисков и претензий со стороны фискальных органов.

Также мы затрагиваем ряд вопросов, касающихся корректности отражения операций в бухгалтерском и налоговом учёте, формирования физическими и юридическими лицами уведомлений о контролируемых иностранных компаниях и представления полного пакета документов для проверки в ФНС России, некорректность заполнения которых зачастую приводит к неблагоприятным для налогоплательщиков последствиям. Так, стоит отметить значительные штрафные санкции за непредставление (несвоевременное представление) контролирующим лицом таких уведомлений о контролируемых иностранных компаниях, которые со-

ставляют 500 тыс. рублей. Равно как и непредставление финансовой отчётности с уведомлением влечёт наложение штрафа в аналогичном размере. Далеко не каждая юридическая фирма может заявить о наличии таких специалистов, которые отлично разбираются в этом насущном вопросе. В целом о нашей деятельности мы можем говорить много и с большой любовью.

– Какие принципы лежат в основе вашей деятельности?

Ольга Смагина:

– Занимайся своим любимым делом! И нам с Андреем несказанно повезло, что любовь к юриспруденции нашла своё отражение в нашей деятельности. Такой подход помогает нам не опускать руки, когда намеченные планы идут чуть

иначе; поддержать клиентов в психологически тяжёлый для них момент, ведь не все проверки проходят гладко и по-любовно; с горящим сердцем днями и ночами трудиться в кипах бумаг и таблиц для получения максимально благоприятного для доверителя эффекта. Полагаю, что каждый из клиентов действительно чувствует нашу самоотдачу и рвение к победе. И конечно, стоит понимать, что в некоторых случаях лучше поумерить свой пыл и в спокойном диалоге донести свою позицию сотрудникам контролирующих органов. Такой гибкий и индивидуальный подход позволяет клиентам всецело доверить нашей команде столь серьёзные для любого налогоплательщика процессы.

– Какие конкурентные преимущества вы можете отметить в рамках своей юридической практики?

Андрей Белик:

– Я бы сказал, что это непосредственная вовлечённость партнёров в каждый проект и понимание всей внутренней «кухни» налоговых органов, ведь свой путь становления мы начинали именно там. Наличие в нашем портфеле таких бонусов позволяет предвидеть дальнейшие шаги проверяющих, предусмотреть варианты потенциальных претензий и, соответственно, максимально их нивелировать. Кроме того, мы оказываем весь спектр налоговых услуг для бизнеса: начиная от базового налогового консультирования и поиска налоговых резервов до представления интересов клиента в Верховном Суде РФ. Мы разбираемся и с

самой «популярной» претензией проверяющих на сегодняшний день – «техническими» контрагентами, – и в уникальных методологических вопросах на грани российского и международного налогообложения. При этом далеко не каждая крупная компания может за приемлемый для клиента гонорар предоставить эффективную правовую защиту, что также позволяет нам оставаться конкурентоспособными среди профессионалов своего дела.

– О каких нововведениях и актуальных изменениях в налоговом законодательстве можно говорить в 2024 году?

Андрей Белик:

– В первую очередь хочется отметить изменения, которые коснулись непосредственно граждан. Так, законодатель урегулировал наболевший вопрос о порядке обложения доходов так называемых «удалёнщиков», работающих по трудовым договорам с российскими организациями, как от источников в РФ, по соответствующим ставкам 13% или 15% с доходов от 5 млн руб. в год. Такой порядок применяется вне зависимости от статуса налогового резидентства, то есть нахождения на территории РФ. Изменения предусмотрели возможность получения имущественного налогового вычета за обучение супруга, но с оговоркой «если он обучался в образовательном учреждении по очной форме».

С 1 января 2024 года был повышен размер социальных вычетов на лечение, собственное обучение, покупку лекарств до 150 тыс. рублей, а на обучение ребён-

ка – до 110 тыс. рублей. Также этот год принёс нам очень много налоговых сенсаций в законодательстве, реализация которых назначена на 2025 год. Думаю, что об этих изменениях знают и обычные граждане, далёкие от налогов. Тут и введение прогрессивной шкалы налогообложения НДФЛ, и повышение ставки по налогу на прибыль организаций, и введение НДС для лиц, применяющих УСН, и многое другое. Так что в следующем году мы уже будем находиться в фактически иной налоговой реальности.

– Можете сказать несколько слов о своей команде: кто в неё входит, как вы находите своих сотрудников, какими качествами они должны обладать?

Ольга Смагина:

– Наша команда не столь многочисленна, но максимально эффективна. Не считая нас с Андреем (партнёров группы), в неё входят несколько обеспечивающих специалистов (младших юристов), руководитель направления налогового аудита и консультирования с двумя подчинёнными, руководитель направления взыскания и банкротства со штатом из четырёх специалистов. Также мы плотно сотрудничаем с коллегией адвокатов, которые оказывают нам правовую поддержку при мероприятиях с участием правоохранительных органов, что позволяет эффективно защищать доверителей на всех стадиях проверки. Когда-то наш с Андреем первый руководитель говорил: «Если нет судебной практики – создавайте её!», поэтому основными критериями



Ольга Смагина: «Основными критериями для работы в нашей команде являются отсутствие «зашоренности» взглядов и пластичность мысли».

для работы в нашей команде являются отсутствие «зашоренности» взглядов и пластичность мысли.

– Расскажите подробнее о такой услуге, как поиск налоговых резервов. Насколько она популярна, как часто компании не подозревают о наличии таких ресурсов? Как вы проводите оценку таких резервов?

Андрей Белик:

– Зачастую компании совершают те или иные ошибки, которые приводят к неверному определению размера уплачиваемых налогов. Если такие ошибки приводят к неуплате налогов, то, поверьте, «услугу» по их выявлению вам относительно бесплатно окажут сотрудники налоговых органов (*смеётся*). Однако если такие ошибки, напротив, привели к излишней уплате налогов, то вряд ли налоговики вам об этом сообщат. Для этого компании необходимо привлечь сторонних специалистов, которые объективно оценят весь её внутренний учёт, бухгалтерию, найдут ошибки, приведшие к излишней уплате налогов. Зачастую бухгалтеры чересчур перестраховываются и не учитывают определённые затраты в составе расходов. Иногда на отчётную дату просто нет каких-то первичных документов, а в дальнейшем про это просто забывают. Наконец, изменяются подходы судов – и иногда даже в пользу бизнеса. Это тоже позволяет найти налоговые резервы в прошлых периодах. Работа эта крайне кропотливая, поскольку предполагает исследование огромного объёма документов за последние три года. Но на практике у нас ещё не было ни одного клиента, кому мы оказали данную услугу и не выявили хотя бы несколько миллионов налоговых резервов. Хотя теоретически возможна ситуация, когда никаких резервов выявить не удастся. И это уже знак качества бухгалтера компании.

– Также представляет интерес проверка гражданско-правовых договоров доверителей на предмет налоговых последствий. Как часто встречаются ошибки и недочёты? Помимо проверки, представляете ли вы какие-либо рекомендации?

Ольга Смагина:

– Организации, ранее столкнувшиеся с претензиями со стороны инспекторов, обращаются к нам за такой проверкой ещё на стадии согласования договоров, дабы нивелировать возможность двоякого толкования тех или иных норм законодательства. Чёткие формулировки гарантированно снижают риск «иного» прочтения со стороны налоговых органов, ну и поддержка своих доводов судебной практикой никогда лишней не бывает. Более того, мы также изучаем положения договоров на предмет необходимости отражения в них тех или иных пунктов о составлении документов. Ведь налогоплательщики, заключая сделку в отсутствие юридической поддержки, пользуются общедоступными шаблонами, не подстраивая их под конкретную сделку с контрагентом. И зачастую впоследствии это выливается в отсутствие документов, которые должны составляться по договору (а на практике они никому и в помине не нужны). Инспекторы будут их истребовать до последнего, а отсутствие таковых будут трактовать как доказательство «нереальности сделки», хотя на самом деле всё из-за легкомысленного подхода при составлении договора. Конечно, для формирования понимания у клиентов мы представляем практические и наглядные рекомендации по культуре формирования и подписания договоров в их финансово-хозяйственной деятельности.

– Ведёте ли вы какую-либо общественную деятельность, в чём она выражается?

Андрей Белик:

– Да, помимо основной клиентской работы, мы стараемся уделять время и общественной деятельности, связанной с налогами. Всё же мы юристы и должны думать не только о доходе, но и о формировании правильных ценностей в обществе. Я, например, читаю лекции по основам российского налогообложения на экономическом факультете МГУ. Мы также регулярно публикуем авторские статьи в специализированных налоговых и юридических изданиях, участвуем в

круглых столах при обсуждении актуальных вопросов налогообложения, выступаем спикерами на различных юридических площадках. Безусловно, стоит упомянуть и практику безвозмездного оказания услуг нашими специалистами отдельным категориям лиц, в частности малоимущим или инвалидам, которых также могут коснуться вопросы дальнейших налоговых последствий: например, при получении имущества в дар или оформлении наследства.

– Недавно команда SB Tax Team в Арбитражном суде Северо-Западного округа «удержала» положительное решение апелляции по делу о возмещении НДС. Можете подробнее рассказать об этом кейсе?

Ольга Смагина:

– О да, нам пришлось изрядно потрудиться над этим делом, несмотря на его небольшой (в рамках рынка) ценовой вопрос. Хотя для клиента сумма существенная. Во-первых, потому что вопросы возмещения НДС стоят у налоговой службы на особом контроле, тем более в регионах. Во-вторых, клиент обратился к нам за защитой своих интересов, когда стадии проверки и досудебного обжалования были давно пройдены. Кратко суть дела состояла в том, что клиент занимается экспортом древесины, и ему было отказано в вычетах по «внутреннему» НДС, связанных с приобретением этой древесины. Мы столкнулись с довольно формальным подходом к судебному процессу в первой инстанции в г. Тверь, где у судьи было уже сформировавшееся мнение. Но нам удалось перевесить чашу весов Фемиды в пользу клиента в суде апелляционной инстанции, где состоялось более пяти заседаний: мы опровергли все домыслы инспекции, подробно рассмотрели содержание протоколов допросов, привели доказательства несостоятельности доводов налогового органа о некой взаимозависимости участников спорных сделок. Даже пришлось собирать и представлять новые доказательства из-за постоянно меняющейся позиции инспекции в суде. Но результат оказался положительным, чем мы, и клиент очень довольны.

– Расскажите о планах на ближайшее время, как будет развиваться компания?

Андрей Белик:

– В нашей юридической работе развитие довольно простое: сохранить и приумножить доверие наших клиентов. А для этого нужно добиваться поставленных перед нами задач. Если успешно пойдём по этому пути, значит, компания продолжит развиваться!

АРТЁМ

ВАДИМОВИЧ

ДЕНИСОВ –

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЁР,
КАНДИДАТ ЮРИДИЧЕСКИХ
НАУК, LL.M (MASTER
OF LAWS, QUEEN MARY,
UNIVERSITY OF LONDON).

СФЕРА

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
ИНТЕРЕСОВ –

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ
(АКЦИОНЕРНОЕ) ПРАВО,
КОРПОРАТИВНЫЕ СПОРЫ,
СОПРОВОЖДЕНИЕ
ДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ
ПРЕДПРИЯТИЙ,
БАНКРОТСТВО.


АВТОР НАУЧНЫХ РАБОТ
ПО ИССЛЕДОВАНИЮ
ИНСТИТУТА

ГОСУДАРСТВЕННОЙ
СЛУЖБЫ,

АДМИНИСТРАТИВНОГО И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО
ПРАВА.

В 2020 ГОДУ ВОШЁЛ
В МЕЖДУНАРОДНЫЙ
РЕЙТИНГ BEST LAWYERS IN
RUSSIA.

В 2023 ГОДУ ВКЛЮЧЁН
«РОССИЙСКОЙ ГАЗЕТОЙ»
В ЧИСЛО ЛУЧШИХ
ЮРИСТОВ РОССИИ ПО
ТРЁМ НОМИНАЦИЯМ:
«БАНКРОТСТВО»,
«КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО»,
«ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ
СОБСТВЕННОСТЬ».



ЮК «Генезис»: НА СТРАЖЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Юридическая компания «Генезис» со дня основания специализируется на комплексном юридическом обслуживании среднего бизнеса по защите корпоративной собственности, помогая бизнесу в разрешении исключительно сложных правовых задач. ЮК «Генезис» — это глубокий анализ, тонкое понимание деталей и использование оригинальных методов работы, направленных на превосходный результат.

Компания входит во все престижные национальные и международные правовые рейтинги, а юридический опыт сотрудников компании – опытных юристов, получивших специальное образование в ведущих университетах страны, – составляет более двадцати лет. Компания, помимо главного офиса в Екатеринбурге, имеет филиалы в Москве и Санкт-Петербурге.

Мы беседуем с управляющим партнёром юридической компании «Генезис» Артёмом Денисовым.

— **Артём, расскажите о наработанной ЮК «Генезис» практике ключевых, наиболее распространённых направлений комплексной защиты корпоративной собственности.**

— Наша базовая клиентура — это средний бизнес. Мы, наверное, первая компания на рынке юридических услуг, которая ещё в 2009 году сформировала и успешно использует свой вектор специализации в обслуживании корпораций, а точнее, в защите собственности корпораций — корпоративной собственности.

Практика защиты корпоративной собственности имеет комплексный характер и состоит из четырёх базовых направлений правовой помощи: разрешение корпоративных конфликтов, участие в спорах по интеллектуальной собственности, сопровождение процедуры банкротства и судебное представительство.

— **Из-за чего могут возникнуть споры между собственниками бизнеса?**

— Потенциальных поводов для ссоры может набраться достаточно много: от несогласия с принятыми на собрании решениями (часто несогласие объясняется собственниками разным подходом к видению дальнейшего развития компании) до «несправедливого» распределения прибыли и пр.

Предлагаю обратиться к статистике рассмотрения корпоративных конфликтов в суде, чтобы понять тенденции и тренды.

Примеры корпоративных споров могут включать в себя споры между акционерами или участниками компании. Эти споры могут возникнуть из-за несогласий по вопросам управления, распределения прибыли, выплаты дивидендов, правил принятия корпоративных решений и других аспектов управления. Споры о смене руководства могут быть вызваны спорами о выборах на посты управленческих должностей, о лицензиях и аккредитации руководителей, об обстоятельствах ухода руководителей и др.

Корпоративные споры также могут возникнуть из-за сделок, слияний, поглощений, разделения и других стратегических мероприятий, предпринимаемых компанией.

Споры о праве собственности и доле участия могут касаться вопросов прав собственности на акции, доли в уставном капитале, а также способов и условий покупки или продажи акций или долей. Кроме того, корпорации обязаны соблюдать законодательство о корпоративных отношениях, и нарушение этих норм может вызвать корпоративные споры и судебные разбирательства. Споры о выплатах и дивидендах могут возникнуть, когда участники не согласны с суммами выплат, которые следует получать, или с распределением прибыли компании.

Разрешение корпоративных споров может включать в себя арбитраж, судебные разбирательства, переговоры и медиацию. Оно регулируется корпоративными документами компании: уставом, учредительным договором и др., а также соответствующими нормами корпоративного и гражданского законодательства.

Споры могут возникнуть не только между действующими собственниками бизнеса, а также между бывшими и действующими. Например, за недостоверные заверения.

Вот интересное дело, которое дошло до ВС РФ, где покупатель пытался взыскать с продавцов доли неустойку за недостоверные заверения. Последние обещали ему, что после покупки доли к компании не будут предъявлены претензии третьих лиц, включая претензии уполномоченных органов, в отношении финансово-хозяйственной деятельности, а сама компания отвечает лицензионным требованиям форекс-дилера. Через некоторое время у компании была аннулирована лицензия, из-за чего покупатель обратился в суд за взысканием штрафных санкций.

— **Что входит в понятие «корпоративная собственность»?**

— Корпоративная собственность — это имущество, которое принадлежит компании, используется для производственных целей, инвестирования, создания долгосрочной стоимости для компании и её акционеров.

Это также материальные активы корпорации в виде движимого и недвижимого имущества, такие как земля, здания, оборудование, транспорт и т.д.

Есть и нематериальные активы — это права на объекты интеллектуальной собственности. К примеру, товарный знак, бренд, патент, ноу-хау и прочее, права на акции или доли в уставных капиталах.

Корпоративная собственность контролируется руководством компании, которое отвечает за эффективное использование и управление этими активами в интересах компании и её заинтересованных сторон.

— **Как часто возникает необходимость защиты корпоративной собственности?**

— Есть определённые триггеры, при которых риск потери корпоративной собственности особенно велик, однако никто не отменял создание системы превентивных мер с целью нивелирования ситуации возникновения данных триггеров. Как говорится, «хочешь мира, готовься к войне».

Юридический аудит позволяет на первоначальном этапе «подсветить» слабые места в деятельности корпорации, в которых возможен риск возникновения ситуации потери корпоративной собственности.

— **А в каких случаях возникают риски потери корпоративной собственности?**

— Предпринимательская деятельность сопряжена с огромным количеством рисков, которые могут привести к потере активов бизнеса. Среди таких рисков — корпоративные споры, когда конфликты между несколькими собственниками бизнеса приводят к тому, что компания или её владельцы лишаются своей собственности. Рейдерские захваты или недружественные поглощения — распространённый бизнес. Из-за несовершенства и противоречивости законодательства, беспечности руководителей и ошибок при создании юридических лиц компания рискует потерять недвижимость, акции и доли в уставном капитале в результате рейдерского захвата.

Неисполнение обязательств контрагентами, когда из-за их недобросовестности компания лишается того, на что рассчитывала: получения оплаты, работ или услуг. Даже бракоразводные процессы собственников бизнеса могут стать риском потери корпоративной собственности. В результате бракоразводного процесса и раздела имущества супруг или супруга получают долю в правах на акции в уставном капитале второго супруга.

Ещё один риск — банкротство контрагентов: если контрагент проходит процедуру несостоятельности, компания рискует не получить причитающиеся ей денежные средства. Банкротство самой корпорации, в ходе которого как бизнес, так и его собственники могут потерять свои активы. И наконец, неправомерные действия сотрудников компании, третьих лиц и государственных органов.

Чтобы предотвратить потерю корпоративной собственности, необходимо своевременно использовать меры по защите активов.

— **Рейдерские захваты — это звучит как-то архаично, как будто из 90-х...**

— Конечно, в настоящее время в понятие «захват корпорации» вкладывается совсем не то понятие, которое использовалось лет 15-20 назад.

В способах завладения бизнесом практически полностью исчезли такие маргинальные вещи, как силовые захваты и грубые фальсификации корпоративных документов.

— **В ситуации неисполнения обязательств контрагентами, по вашему мнению, вина исключительно на недобросовестных контрагентах или всё же компании должны более внимательно относиться к выбору, с кем работать?**

— Корпорация должна выполнить необходимый минимум действий для того, чтобы минимизировать риски неисполнения обязательств со стороны контрагента. Во-первых, это проведение тщательной проверки контрагента перед заключением договора. Это включает в себя изу-

ЮОК

ГЕНЕЗИС

Для должника — освободится от обязательств. Для ответчиков по обособленным спорам — оставить сделки с банкротом-должником в силе. Для контролирующего должника лица (бенефициаров и руководителей) выйти из процедуры без субсидиарки и убытков.

Роль юристов и адвокатов в сфере банкротства при реализации этой процедуры сложно переоценить. Консультации по банкротству, подготовка необходимых документов, представительство в суде — это далеко не полный перечень того, что потребуется при сопровождении банкротства. Юридическое сопровождение банкротства представляет собой комплекс мероприятий и услуг, содержащий в себе элементы экономического, управленческого и юридического консультирования. Характер процедуры выбирается арбитражным судом, который решает, какие меры принять — ликвидационные (пессимистические) или реорганизационные (оптимистические).

— Что надо знать представителям бизнеса о банкротстве, как о мере, направленной, в том числе, на реабилитацию предприятия?

— Да, большинство людей представляют банкротство как просто распределение имущества должника между кредиторами. Однако стоит помнить, что в банкротном законодательстве, помимо ликвидационных процедур, также есть процедуры, направленные на реабилитацию, такие как внешнее управление и финансовое оздоровление. Кроме того, некоторые специалисты считают, что мировое соглашение может успешно рассматриваться как процедура реабилитации, поскольку оно прекращает производство по делу о банкротстве и спасает должника от него.

Есть и другие ресурсы для более широкого применения реабилитации. Первое из них — реабилитация через быструю продажу работающего бизнеса в рамках конкурсного производства. Это позволяет сохранить рабочий коллектив, поддерживать связи с контрагентами, а также продолжать выплаты в бюджет.

Даже самый компетентный арбитражный управляющий не может управлять бизнесом так эффективно, как его владелец. Он, вернее всего, не будет инвестировать в его развитие. В этом случае его цели совпадают с интересами кредиторов: быстро продать имущество по максимально выгодной цене. Для этого требуется оперативно провести инвентаризацию и оценку имущества, оперативно определить условия продажи и выставить его на торги. Кроме того, важно как можно раньше начать представлять продаваемый бизнес и предоставить информацию о нем всем потенциальным покупателям.

К примеру, рассматривалось дело в рамках банкротства птицефабрики.

чение финансовой отчётности, проверку наличия лицензий и разрешений, а также анализ репутации компании. Также должны быть установлены штрафные санкции за нарушение условий договора. Важно и заключение договоров страхования от рисков неисполнения обязательств. Страховые компании предлагают различные виды страхования, которые могут защитить интересы компании в случае неисполнения обязательств контрагентом. Кроме того, есть возможность использования банковских гарантий или аккредитивов для обеспечения выполнения обязательств контрагента. Банковские гарантии и аккредитивы являются инструментами, которые позволяют получить возмещение убытков.

Регулярный мониторинг исполнения обязательств контрагентом — также надёжное средство от подобного риска. Необходимо следить за выполнением обязательств контрагента и своевременно реагировать на любые нарушения.

И конечно, всегда нужно иметь заранее разработанный план действий на случай непредвиденных обстоятельств, который позволит минимизировать потери и продолжить работу компании.

— При защите интересов компаний, пострадавших от неправомерных действий сотрудников, с какими ситуациями приходится сталкиваться в судебной практике?

— Самые распространённые категории споров — это кража имущества компании, незаконное использование ресурсов компании, растрата денежных средств, разглашение конфиденциальной информации.

Например, общество обратилось в суд с иском заявлением к бывшему директору о взыскании убытков, которые были его действиями причинены обществу, в размере свыше нескольких миллионов

рублей. Ответчиком в период исполнения своих обязанностей на руководящем посту — от имени общества — были заключены договоры купли-продажи автопарка компании, согласно которым общество обязалось передать указанные автомобили собственностью третьего лица по цене в десятки раз ниже их стоимости. Истец посчитал, что сделки заключены на невыгодных для него условиях, причинивших обществу значительный ущерб. В итоге справедливость восторжествовала, убытки были взысканы решением суда.

Ещё один пример — дело о так называемом «золотом парашюте». Акционеры обратились с иском к ОАО «Р-м» о признании недействительным решения Совета директоров общества о выплате топ-менеджеру одного из подразделений «золотого парашюта» в размере нескольких сотен миллионов рублей.

Вопрос права: должен ли Совет директоров исходить из прозрачных и разумных критериев при установлении размера единовременной компенсации в связи с досрочным прекращением трудового договора? Результат рассмотрения спора — иск удовлетворён.

— Если контрагент проходит процедуру несостоятельности, компания рискует не получить причитающиеся ей денежные средства. Как в этом случае можно помочь пострадавшей стороне не лишиться законной прибыли?

— Хочется отметить, что процедура банкротства — это дело очень творческое и тонкое. Мало того, я не встречал «полочных» решений для проведения успешной процедуры. Успех здесь также рассчитывается по-разному. Ведь для каждого участника процедуры он свой. Для кредитора — максимально получить долг.

Конкурсный кредитор подал жалобу на действия конкурсного управляющего, так как был недоволен тем, что общество продолжает осуществлять хозяйственную деятельность. Суд установил, что конкурсный управляющий действовал в рамках закона, в интересах должника и его кредиторов. Такое решение было принято с учётом специфики деятельности предприятия — производства и продажи полуфабрикатов и готовой продукции из мяса птицы, которое предполагает организацию непрерывного цикла. Отказ от ведения производственной деятельности не обоснован экономически и может привести к неблагоприятным последствиям: массовому падежу поголовья птицы, возникновению эпизоотии, порче готовой продукции, отсутствию надлежащей эксплуатации опасных производственных объектов.

Кроме того, суд решил: продажа в рамках конкурсного производства функциони-

рующего предприятия как объекта бизнеса экономически более целесообразна, чем продажа разрозненного имущества.

Новый акционер, заинтересованный в развитии завода, был найден, и имущество завода было переоценено и внесено в уставный капитал нового юридического лица. Некоторые неценные части имущества остались у предприятия и были проданы в рамках конкурсного производства. Затем 100% акций были проданы на аукционе. Часть акций была передана в конкурсное производство, так как не удалось собрать достаточно средств для полной компенсации.

Этот пример иллюстрирует ошибочность подхода к процедуре конкурсного производства исключительно как к ликвидационной стадии банкротства, целью которой является закрытие юрлица. Для некоторых юрлиц продолжение ведения производственной деятельности в конкурсе всё-таки возможно.

— Насколько реально защитить в суде интересы обладателей права на объекты интеллектуальной собственности? Приведите примеры успешных дел.

— Можно выделить основные категории споров в области защиты интеллектуальной собственности. Условно их можно разделить на четыре направления: защита авторских и смежных прав; патентное право; защита права на товарный знак и коммерческое обозначение, которое является частью интеллектуальной собственности и предоставляет владельцу эксклюзивное право использования определённого знака или обозначения в коммерческих целях. И четвёртая категория — недобросовестная конкуренция.

Для примера можно привести защиту права на товарный знак.

Общество, которое занимается телевизионным вещанием, назовём его СетьТВ, является правообладателем ряда товарных знаков со словесной частью «телевизор», «Televizor», «телевизортв». Товарные знаки компания начала регистрировать с 14 января 2010 года, а большинство товарных знаков зарегистрировала в 2020 году, став их правообладателем. Но затем стало известно о наличии другой компании, которая предлагала те же услуги и указывала идентичное название, только указывалось оно не на товарном знаке, а на доменных именах, сайтах компании. В итоге СетьТВ подала иск. Ответчиком выступал предприниматель, который администрировал сайты под доменными именами, схожими с наименованием истца: <http://www.televizor.info>, <https://televizor.tv>, <http://www.regtricolor.ru/>, <http://www.satvip.ru>. Причём первые два домена были зарегистрированы раньше регистрации СетьТВ своих товарных знаков. А именно в 2009 году. Истец, то есть СетьТВ, требовал запретить ответчику использовать сходные с товарными знаками обозначения для индивидуализации своих сайтов и выплатить компенсацию. Ответчик в своих возражениях указывал, что доменные имена зарегистрированы раньше дат предоставления правовой охраны товарным знакам, в защиту которых истец обратился в суд. По его мнению, при разрешении спора суды должны были учесть приоритет прав на доменные имена.

Суды трёх инстанций встали на сторону истца и удовлетворили требования правообладателя товарных знаков. Это дело интересно тем, что в судебной практике появилось единообразие в части рассмотрения споров о столкновении товарных знаков и доменных имён, которые были зарегистрированы раньше. Суды решили не учитывать дату регистрации домена. Тот факт, что домен был зарегистрирован раньше товарного знака, не препятствует признанию действий администратора доменного имени нарушением исключительных прав на товарный знак.

Подготовил Вячеслав Колесников



Алексей Пастухов, ICS Consulting: «Международный рынок велик, и Россия может занять на нём своё достойное место»



Компания ICS Consulting создана в 2011 году специалистами, имеющими многолетний опыт работы на рынке бизнес-консалтинга и обладающими профессиональной репутацией, подтверждённой крупнейшими российскими индустриальными компаниями.

Сотрудники компании имеют опыт работы в нефтяной промышленности (разведка и добыча, переработка и сбыт), химической промышленности, машиностроении, транспорте, строительстве и др. Руководитель компании Алексей Пастухов уверен, что ICS Consulting будет продолжать развиваться, адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям и предоставлять передовые решения для своих клиентов.

— Алексей Иванович, расскажите, с чего началась история вашей компании? Почему вы выбрали работу с крупными индустриальными компаниями?

— Мой путь в консалтинге начался в 1998 году, когда я поступил на работу в региональную консультационную компанию. Учитывая моё образование — я кандидат физико-математических наук — и то, что моя профильная кафедра в университете занималась математическими методами исследования операций, этот шаг стал для меня естественным. Работа была интересной и интеллектуально насыщенной.

В начале 2000-х гг. я присоединился к одной из крупных российских консалтинговых компаний. Начав с позиции младшего консультанта, я прошёл путь до руководителя направления бизнеса в нефтяной сфере перед кризисом 2008 года. Я освоил все стадии развития этой области.

Последствия кризиса 2008 года заставили меня переосмыслить будущее своей профессии. Консультант сталкивается с выбором: либо перейти на сторону клиента

в знакомую отрасль — будь то машиностроение, сельское хозяйство или нефтяная промышленность, либо, что бывает реже, организовать собственный бизнес — консалтинговый или смежный. Для меня было важно сохранить сотрудничество с клиентами, что и подтолкнуло меня к созданию собственной компании.

В 2011 году я основал компанию ICS Consulting. Открытие компании стало логичным продолжением моего личного пути, а выбор индустриальной направленности был обусловлен тем, что с момента начала работы в консалтинге я всегда был связан с промышленностью.

Как человек, воспитанный на советских принципах, я считаю, что «заводы должны дымить», то есть необходимо производить как физические, так и интеллектуальные товары. Экономика должна опираться на реальный сектор. Я был уверен, что этот путь, хотя и сложный, является естественным способом применения моих знаний, усилий и амбиций. Я убеждён, что реиндустриализация — это будущее нашей стра-

ны. Нефтяная промышленность долгое время оставалась важнейшим сегментом экономики, в настоящее время мы наблюдаем сдвиг к более сложным продуктам, что связано с импортозамещением и развитием таких отраслей, как машиностроение, нефтехимия, сложные полимеры, электронная промышленность и электронное машиностроение. Тем не менее это всё ещё индустрия, интересная своим разнообразием.

— Каких принципов придерживается ваша компания в работе с клиентами, что для вас стоит на первом месте?

— Если говорить о нашей работе с индустрией, важно отметить, что стабильность играет ключевую роль. Мы не представляем интереса как компания, если предоставляем разовые услуги, даже если они выполнены эффективно. В России и за рубежом существуют индустриальные компании, которые успешно работают на протяжении столетий, и мы стремимся выстраивать с ними долговременные отношения. Наши принципы

аналогичны семейным и дружеским ценностям. Первый — это партнёрство, основанное на профессиональном доверии и уважении. Второй — это ответственность за свои решения, действия и слова. Мы должны помнить, что у заказчика есть свои интересы, которые могут конфликтовать с интересами других участников рынка. В связи с этим третий важный принцип — конфиденциальность, защита коммерческой тайны и внутренней чувствительной информации заказчика. Важно чётко понимать тонкую грань между тем, что можно представлять другим участникам рынка, и тем, что ни в коем случае не должно быть раскрыто.

Таким образом, партнёрство, основанное на доверии, конфиденциальности и ответственности, является для нас основополагающим.

— Кто на данный момент является вашими основными заказчиками, в чём заключаются их основные запросы?

— Наши заказчики — как крупные индустриальные компании и группы, так и относительно небольшие производственные и сервисные предприятия.

Сегодня, когда мы обсуждаем потребности и запросы, важно понимать контекст, в котором они возникают. С одной стороны, на рынке действуют ограничения на закупку технологий, сложного оборудования и комплектующих. С другой стороны, открылся рынок внутри страны, и существуют возможности на нейтральных и дружественных рынках. Все эти факторы подтверждают, что основной вопрос по-прежнему заключается в разработке разнообразных стратегий — комплексной бизнес-стратегии и стратегии по узким функциональным направлениям. Например, стратегии закупок по отдельным категориям, стратегии выхода на внешние рынки и завоевания новых рыночных сегментов. Дополнительно стоит отметить задачи выхода на рынки Ближнего Востока, Азии и Северной Африки.

Запрос заказчиков становится более актуальным в контексте нового стратегического целеполагания и планирования действий в изменившихся условиях. Данная стратегия должна быть согласована с операционной моделью, то есть с механизмом достижения заявленных результатов. Какое внутреннее устройство необходимо для этого? Этот вопрос решается через операционную модель бизнеса с учётом территориального и международного распределения в условиях санкционных ограничений, торговых барьеров и проблем расчётов.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно выделить две ключевые области запроса: стратегическое планирование и организацию операционного управления с учётом существующих ограничений. Эти две сферы остаются актуальными для нас на протяжении последних 1,5-2 лет.

Мы также специализируемся на организационном развитии компаний и предоставлении услуг, связанных с управлением персоналом и бенчмаркингом систем оплаты труда на рынке, особенно в рабочих специальностях. В настоящее время наблюдается колоссальный спрос на рабочие профессии.

— По итогам деятельности в 2023 году ICS Consulting вошла в список крупнейших российских консалтинговых групп и компаний. За счёт чего удалось добиться такого звания? Какие конкурентные преимущества есть у вашей компании на рынке бизнес-консалтинга?

— Дело в том, что, когда наши клиенты, как и весь рынок, оказались в сложных условиях, мы их не бросили, мы принципиально остались в России и продолжили свою работу. Как следствие, и они нас не бросили. Мы, выстраивая длительные отношения, понимаем, что любое внешнее воздействие на бизнес косвенно создаёт нам рынок. У индустриальных компаний возникает потребность в развитии, в стабилизации работы в тех условиях, которые складываются в тот момент времени. Понимая эволюцию каждого нашего заказчика и его потребности на определённом этапе развития, мы знаем, как эти потребности могут быть удовлетворены. Поэтому мы реагируем оперативно на ситуацию, на общие тенденции, проактивно предлагая те или иные шаги. Если наше решение принимается, у нас появляется услуга. Если нет, то это — недостаточная зрелость компании заказчика; либо это требует более своевременного и обоснованного предложения. Своевременность в предоставлении наших услуг — это и есть результат нашей работы в 2022-23 годах.

— Расскажите о вашей команде: какими компетенциями обладают сотрудники компании?

— Здесь нет никаких секретов. Наши компетенции стандартны для консалтинга.

К ключевым профессиональным навыкам относятся экономические знания, понимание технологий и производственных процессов в отраслях наших заказчиков, а также понимание их бизнеса.

Важно отметить, что консультант должен уметь слышать заказчика, коллегу и партнёра, правильно оценивать их ситуацию и потребности. Поэтому наиважнейшим навыком является умение коммуницировать.

Ещё одна отличительная черта нашей команды — это терпение. Работая с крупными индустриальными компаниями, нужно привыкнуть к тому, что любое решение долго согласуется. Мы принимаем на себя риски, что к моменту согласования решение может устареть, и в этот момент нужно оперативно его актуализировать, сделать своевременным и обеспечить его эффективность.

— Можно ли говорить сегодня, что российские компании в значительной мере справились с последствиями ввода санкций и ухода западных фирм?

— Если речь идёт о западных компаниях, оказывающих консультационные услуги, то их отсутствие не является большой потерей для отрасли и бизнеса. Зачастую западные консультанты привлекались для создания PR-эффекта вокруг решений, готовившихся менеджментом, который таким образом покрывал определённые риски. Сейчас, из-за отсутствия брендов на рынке, возможности для этого несколько ограничены.

Однако компании по-прежнему нуждаются в доступе к внешней базе знаний и к опыту лучших практик, применимых в других бизнесах и странах. Эта потребность не исчезла, но теперь требует более сложных и тонких инструментов для получения информации от консультантов. Мы должны обеспечивать наших клиентов пониманием того, как работает мир и как там всё устроено. Здесь важно, насколько можно доверять этой информации, а также уровень доверия заказчика.

ICS CONSULTING — ЭТО СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЕРАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ С УЧЁТОМ СУЩЕСТВУЮЩИХ ОГРАНИЧЕНИЙ; ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИЙ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ, СВЯЗАННЫХ С УПРАВЛЕНИЕМ ПЕРСОНАЛОМ И БЕНЧМАРКИНГОМ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА НА РЫНКЕ, ОСОБЕННО В РАБОЧИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЯХ.

В целом можно сказать, что наши компании успешно справились с санкционными ограничениями, но пока не проявили достаточной амбициозности. Возможности, которые открылись ещё в 2022 году и остаются открытыми сейчас, не были реализованы нашим бизнесом. Очень низка активность наших компаний на рынках Юго-Восточной Азии, крайне специфична на рынках Северной Африки и Ближнего Востока, практически нулевая активность в Латинской Америке и невысокая в Африке. К сожалению, всё свелось к переориентации закупочных процессов на Китай. Нам нужны собственное производство и продажи нашего продукта на новые, непривычные для нас рынки. Например, Индонезия, по прогнозам всех значимых источников, включая Всемирный банк, станет четвёртой экономикой мира в ближайшее время. Мы должны учитывать это.

— Как вы оцениваете тенденции развития рынка нефтесервисных услуг и перспектив отрасли?

— Первое, что хотелось бы отметить, — это старение месторождений в мире. Россия обладает колоссальным опытом в механизированной добыче и разработке месторождений на поздних стадиях. В США эти технологии больше применяются к сланцевой нефти, тогда как в России — к классическим месторождениям. Мы предоставляем полный спектр базовых нефтесервисных услуг: производство установок электропогружных насосов, химические реагенты, бурение и сложные методы воздействия на пласт. Этот портфель нефтесервисов становится востребованным во всём мире, поскольку мировые нефтяные резервы, такие как Ближний Восток, вступают в длительный период эксплуатации старых месторождений. Прогнозируемый фонд скважин для механизированной добычи на Ближнем Востоке значительно растёт в таких странах, как Кувейт, Саудовская Аравия, ОАЭ и т.д., не говоря уже о странах Мексиканского залива, Юго-Восточной Азии и Африки.

Новых месторождений становится всё меньше, и наши инженерные компетенции и компании становятся востребованными на рынке. Более того, учитывая, что произошло с нашей страной, а ранее с Ираном и Венесуэлой — бойкот международных компаний, уход с рынка технологий и сложность доступа к ним, — все крупные нефтепроизводящие страны задумываются о создании собственной индустрии или индустрии на своей территории. В этом отношении возникает естественное партнёрство, и при определённой коммерческой гибкости и формировании альянсов у нас есть возможность получить рынки колоссального объёма.

Потребность в нефти не снижается, и прогнозируется значительный рост

объёмов бурения. Внутри России у нас есть потенциал замещения ушедших западных нефтесервисных компаний.

Первый важный вопрос — как наши компании смогут этим воспользоваться. Нет сомнений, что внутреннее замещение будет осуществлено объективно и эффективно. Однако насколько наши компании смогут воспользоваться шансами для внешней экспансии — будет зависеть от зрелости менеджмента, скорости принятия решений и готовности работать на новых рынках по их правилам.

Второй вопрос — обеспечение нашего нефтесервиса необходимым оборудованием. Это создаёт стимул для выхода на наши рынки новых поставщиков. Для нас в первую очередь важно развитие внутреннего производства. Мы исторически являемся страной, производящей энергоресурсы. В этом нет ничего плохого, но наличие энергоресурсов подразумевает наличие компетенций и обеспечение оборудованием для их добычи. Сейчас мы наблюдаем импульс в развитии нефтяного машиностроения, который необходимо использовать. Таким

КОНСАЛТИНГ КАК БИЗНЕС, НАУКА И ПРАКТИКА ДОЛЖЕН ВНОСИТЬ СВОЙ ВКЛАД В СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ, ПРЕДЛАГАЯ ОПЫТ И ЗНАНИЯ ТЕМ, КТО ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ.



образом, у нас есть большие перспективы не только в нефтесервисе, но и в связанном с ним машиностроительном секторе.

— На каких целях и задачах, по вашему мнению, стоит сконцентрироваться российскому бизнесу в ближайшее время?

— В текущей ситуации важно не увязнуть в процессе замещения, а перейти к модели опережающего развития. Для этого необходимо чётко понимать собственные потребности и потребности внешнего рынка. Международный рынок велик, и Россия может занять на нём своё достойное место, а также оказывать технологическую помощь партнёрам.

Нам нужно сосредоточиться на создании новых технологий и продуктов. В каждой отрасли должно быть ясное видение будущего, включающее ответы на вопросы: «Кто мы?», «В чём наше преимущество на внешнем рынке?», «Что мы можем предложить?», «Где находятся наши ключевые потребители?».

Для успешного развития необходимо адекватно оценивать зоны роста в экономике России, связанных с нами стран и потенциально интересных регионов. Важно понимать, где будут возникать новые рыночные возможности. Перспективные направления включают Юго-Восточную Азию, Индонезию, Малайзию, а также Ближний Восток, который, несмотря на свою насыщенность, обладает потенциалом для замещения американских и европейских технологий российскими.

Лидеры региона, такие как Иран, Саудовская Аравия, Египет и страны Залива, формулируют свои стратегии экономической и политической безопасности. Это создаёт возможности для взаимодействия и поддержки, что позволит развивать бизнес в этих странах.

Сегодня, несмотря на условия неопределённости, необходимо сконцентрироваться на создании новых продуктов и технологий, а также на формулировании видения будущего. Важно определить, как мы будем развиваться в новом мире, где зоны международной торговли будут выстроены существенно иначе.

Таким образом, стратегия опережающего развития включает в себя не только адаптацию к текущим вызовам, но и проактивное создание новых возможностей на внешних рынках, что позволит обеспечить устойчивое экономическое развитие и конкурентоспособность на мировой арене.

— Недавно вы возглавили Комитет по развитию корпоративного управления в энергетике и промышленности в СРО «Национальная ассоциация корпоративных директоров». В чём вы видите основную миссию этой организации, как намерены развивать это направление?

— На сегодняшний день в России недостаточно осознаётся значимость корпоративного управления. Оно обеспечивает реализацию интересов собственников через специально создаваемые органы и контроль за менеджментом компании. Проблема корпоративного управления заключалась в том, что оно в более-менее развитой форме существовало лишь на предприятиях с государственной долей, где органы власти Российской Федерации обеспечивали реализацию интересов государства с помощью механизмов корпоративного управления. Это заставляло партнёров соблюдать определённые правила принятия корпоративных решений.

В частном бизнесе ситуация осложняется тем, что роль собственника и менеджмента зачастую смешивается, что негативно сказывается на качестве при-

ПЕРЕД НАМИ СТОИТ ЗАДАЧА ЭКСПАНСИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ, ЧТОБЫ МЫ МОГЛИ ПРЕДЛОЖИТЬ УСЛУГИ БОЛЕЕ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА.

нимаемых решений, эффективности бизнеса и целеполагания. Роль корпоративного управления и процедур принятия решений, основанных на принципах, законах, этике и научных подходах, будет возрастать. В каждой компании действуют различные заинтересованные стороны: собственники, государство, ключевые партнёры и общество, и их интересы необходимо балансировать.

Когда мы обсуждаем цели, которые должны ставить компании, пути развития технологий и рынков, становится очевидным, что вопросы стратегического управления перестают быть исключительно делом менеджмента, они становятся делом собственника и всех заинтересованных сторон. До недавнего времени задачи внутреннего развития и оптимизации во многом ложились на менеджмент, который решал их ситуативно, не опираясь на стратегическое видение и исходя только из текущих локальных интересов.

Консалтинг как бизнес, наука и практика должен вносить свой вклад в страте-

гическое планирование и целеполагание, предлагая опыт и знания тем, кто принимает решения. Стратегические решения — это прерогатива собственника предприятия и заинтересованных лиц, что также подразумевает уровень корпоративного управления.

Задача нашего Комитета заключается в развитии и внедрении культуры корпоративного управления в компаниях, где созданы советы директоров и органы корпоративного управления с участием независимых директоров и представителей государства. Тем самым мы стремимся влиять на промышленное развитие нашей экономики, предоставляя методологию и знания, необходимые для повышения уровня корпоративного управления. Менеджмент, даже обладая высоким уровнем осознания, зачастую не имеет полномочий, информации и видения для формирования долгосрочного, десятилетнего плана развития отрасли, и мы должны помочь в выработке этих ориентиров.

— Расскажите о перспективных планах вашей компании. Каким вы видите дальнейший вектор развития?

— Компания выросла с нуля и прошла через ряд этапов становления и созревания. Мы занимаем прочную позицию в своей отрасли, вошли в ключевые рейтинги и стали значимыми и услышанными среди наших клиентов, особенно в нефтесервисе и нефтяной промышленности. Однако возникает вопрос о будущем. Наша дальнейшая работа напрямую связана с развитием бизнеса наших клиентов. Мы обязаны поддерживать их и предоставлять профессиональную и интеллектуальную помощь, которая важна для их роста.

Важно отметить, что наши клиенты заинтересованы в нас именно тогда, когда мы обладаем большим опытом, а не только в рамках их предприятий. Перед нами стоит задача экспансии на международные рынки, чтобы мы могли предложить услуги более высокого качества. Сегодня на зарубежных рынках, даже в дружественных странах, наш профессиональный российский бизнес, в котором мы сильны, практически не представлен. Вы пока не найдёте наши компании в Сербии, за исключением IT-сектора, где коллеги уже достигли больших успехов, на которые стоит ориентироваться. Наши консультационные и сервисные компании отсутствуют на Ближнем Востоке и в Азии, хотя рынок для нас открыт.

Наша цель — занять достойное место на доступных нам рынках в дружественных странах, где мы сможем быть полезны нашим бизнес-партнёрам и получить опыт работы в сложных условиях. Следующий этап для нас — международное развитие, к которому мы готовились достаточно долго.



БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.

БАТЛ-2024:

ТЕОРЕТИКИ ЦБ ПРОТИВ БИЗНЕСА РФ

26 июля 2024 года прошла пресс-конференция, на которой было озвучено решение Банка России повысить ключевую ставку на 200 б.п., до 18,00% годовых. Об этом сообщила председатель Банка России Эльвира Набиуллина.

Владимир Кузнецов, вице-президент Ассоциации юристов по регистрации, ликвидации, банкротству и судебному представительству, член Экспертного совета Комитета по малому и среднему предпринимательству Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации ежедневно сталкивается в своей юридической практике с решением проблем бизнеса, видит реальную картину и позволил себе сформировать позицию предпринимателей по данному событию.



ПОЗИЦИЯ БИЗНЕСА

1. Стабильный и прибыльный бизнес при увеличении стоимости заёмных денег и стоимости лизинга всегда повышает цены, причём не пропорционально, а с запасом в связи с экономической неопределённостью. Производство не увеличивается, а цены растут.

2. Маломаржинальный бизнес либо находит способ сильно увеличить прибыль, либо получает кассовые разрывы и переходит в предбанкротное состояние. Либо производство не увеличивается, цены растут, либо производство прекращается.

3. Стартапы и молодой бизнес лишаются финансовой поддержки, так как дешёвые деньги им недоступны, а венчурные инвесторы предпочитают высокие ставки по банковским вкладам. Производство не начинается или прекращается.

4. Для любого бизнеса увеличение прибыли в условиях экономической неопределённости — это снижение затрат: в первую очередь на оплату труда, рекламу, на внедрение инноваций и на реализацию общественно полезных проектов.

5. Валовой внутренний продукт — это макроэкономический показатель, который

отражает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых за год во всех отраслях экономики на территории страны для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства. Его изменение в разные годы показывает, что происходит с мировой экономикой: если ВВП растёт — всё хорошо, если падает — значит, пришёл кризис. Но есть нюансы. Он может увеличиваться в двух случаях: при увеличении объёмов производства и при увеличении цен. Реальный ВВП вычисляют, учитывая цены базового периода — того, который берётся за основу.

Реальный ВВП — индикатор объёма производства, поскольку повышение или понижение цен не меняет его показатель. Чтобы найти реальный ВВП, необходимо скорректировать номинальный на индекс цен.

Падение ВВП означает сокращение производства, увеличение безработицы и сокращение рабочих мест.

6. Валовой внутренний продукт на душу населения считается как результат деления ВВП страны на количество жителей страны.

Таким образом, ВВП на душу населения может расти при сокращении количества населения, и этот рост будет говорить не о росте занятости и производства, а совсем наоборот. В частности, естественная убыль населения России в 2021 году стала максимальной в современной истории страны, следует из опубликованных данных Росстата.

Согласно им, убыль населения, то есть превышение числа умерших над числом родившихся, составила 1,04 млн человек. Это на 34% больше, чем в 2020 году, когда, по данным Росстата, естественная убыль населения составила около 688 700 человек.

7. Динамика ВВП. Согласно последним данным Росстата, падение ВВП в 2022 году составило 1,2%. При этом, по предварительным оценкам Минэкономразвития, рост ВВП в 2023 году составил 3,5%. Ожидается, что в 2024 году рост ВВП будет слабее в сравнении с 2023 годом, когда экономика активно восстанавливалась. По прогнозу Минэкономразвития, в 2024 году рост российской экономики в базовом варианте составит 2,3%, а в консервативном — 1,4%.

ВЫВОДЫ БИЗНЕСА:

ПОВЫШЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ВСЕГДА ПРИВОДИТ К ЗАМЕДЛЕНИЮ ЭКОНОМИКИ, СОКРАЩЕНИЮ ЗАНЯТОСТИ, СОКРАЩЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА И, КАК СЛЕДСТВИЕ, СНИЖЕНИЮ РЕАЛЬНОГО ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ.

ЦИТАТЫ ИЗ ЗАЯВЛЕНИЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ БАНКА РОССИИ ЭЛЬВИРЫ НАБИУЛЛИНОЙ ПО ИТОГАМ ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ БАНКА РОССИИ 26 ИЮЛЯ 2024 ГОДА

Источник: <https://cbr.ru/>

1. ПЕРВОЕ. ИНФЛЯЦИЯ

Темпы роста цен в последние месяцы оставались высокими. Устойчивая инфляция в II квартале ускорилась. Первые недели июля указывают на сохранение повышенного инфляционного давления, даже если вычесть индексацию тарифов ЖКХ.

Инфляционные ожидания населения растут три месяца подряд. Ценовые ожидания компаний остаются повышенными. Ожидания профессиональных аналитиков на следующий год начали отклоняться от цели.

Прогноз инфляции на этот год повышен до 6,5-7,0%. Эти цифры учитывают высокую накопленную инфляцию в первом полугодии и предполагают её существенное замедление во втором полугодии под влиянием жёсткой денежно-кредитной политики. В следующем году инфляция снизится до 4,0-4,5% и закрепится вблизи 4% в дальнейшем.

2. ВТОРОЕ. ЭКОНОМИКА

Темпы роста ВВП в I и II кварталах оставались высокими. При этом инфляция ускорялась. Это означает, что экономика по-прежнему находится в состоянии значительного перегрева. Резервы рабочей силы и производственных мощностей практически исчерпаны.

Нехватка этих ресурсов может привести к ситуации, когда темпы роста экономики будут замедляться, несмотря на все попытки стимулировать спрос. И весь стимул будет уходить в ускорение инфляции. По сути, это сценарий стагфляции. И остановить её можно будет лишь ценой глубокой рецессии. Сегодняшнее дополнительное ужесточение нашей политики позволит предотвратить такой сценарий.

Понимая, что дефицит рабочей силы становится одним из ключевых ограничений для наращивания производства, компании делают значительные инвестиции в повышение производительности труда, автоматизацию и роботизацию.

Но, во-первых, эффекты от инвестиций проявятся лишь со временем. Во-вторых, издержки компаний на покупку оборудования всё больше растут из-за высокой инфляции в целом и дополнительно из-за санкционных препятствий. Это снижает возможности бизнеса по повышению производительности труда и техническому перевооружению.

И хотя предложение товаров и услуг и в этих условиях продолжит расширяться, это будет происходить не так быстро, как сейчас растёт спрос. При этом высокая инфляция и рост издержек требуют постоянно вносить коррективы в инвестпроекты. Низкая инфляция, на возвращение к которой направлена наша политика, позволит компаниям эффективнее реализовывать свои инвестиционные программы за счёт более доступного финансирования и более умеренных издержек.

Учитывая данные по ВВП за первое полугодие, мы повысили оценку роста экономики на этот год до 3,5-4,0%. В следующем году темпы замедлятся до 0,5-1,5%. К 2027 году экономика выйдет на сбалансированные темпы 1,5-2,5%.

3. ТРЕТЬЕ. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ УСЛОВИЯ

В последние полгода ключевая ставка несколько сдерживала темпы роста кредита, но его динамика всё ещё далека от сбалансированной. Почему так происходит? При этом рост спроса на кредиты существенно превзошёл наши оценки.

В расчёте на снижение ключевой ставки уже в этом году, как ранее предполагал наш прогноз, предприятия продолжили быстро наращивать заимствования по плавающим ставкам. В итоге прирост кредитования по плавающим ставкам — это почти 99% прироста всего рублёвого кредитования компаний с начала этого года. К тому же заёмщики были готовы брать кредиты по более высоким ставкам из-за растущих инфляционных ожиданий, рекордных прибылей, а также рассчитывая занять освободившиеся перспективные ниши на рынках.

Объём и структура бюджетных стимулов имели большее влияние на кредиты, чем мы предполагали. Компании, заключившие госконтракты, были готовы брать кредиты по повышенным ставкам в ожидании выплат из бюджета. И конечно, важную роль сыграли льготные программы ипотечного кредитования.

КОНТРОВоды

Но ужесточение политики лишь приведёт к обесцениванию денег и увеличит инфляцию.

Это сомнительное утверждение.

Возражение: болезнь можно вылечить не только с помощью смерти.

Между тем повышение производительности, автоматизация и роботизация – это лишь тренд на уход от человеческого фактора и на повышение КПД. И то и другое – для увеличения прибыли.

Сейчас единственным препятствием для технического перевооружения является заградительная ставка ЦБ.

Выводы не сделаны. Сейчас из-за ограничения экономики в развитии спрос на кредиты не упал, просто он трансформируется в «серые» схемы и усилит увод бизнеса в тень.

Это нужно поддерживать, а не пресекать.

Все льготные программы всегда делали перекося на рынке.

Такие изменения в бюджетных расходах привели к формированию значительного кредитного импульса. Потребительское кредитование росло быстрее в условиях увеличения доходов значительной части населения. Это позволяло людям больше как сберегать, так и тратить.

Таким образом, темпы расширения кредитования превысили наш прогноз, а уровень ключевой ставки в таких условиях оказался недостаточным для того, чтобы вернуть кредит к более сбалансированным темпам. На июнь пришёлся пик заявок по льготной ипотеке. Заёмщики ожидали окончания её действия и торопились запрыгнуть в последний вагон. В июле спрос на ипотеку сошел на нет. Но фактически первые две недели июля были паузой в совершении сделок, поскольку не были утверждены новые параметры семейной ипотеки. Поэтому данные за июнь с завышенными темпами и за июль с заниженными темпами роста кредитов непоказательны. Более обоснованные выводы об устойчивой динамике ипотечного кредитования можно будет сделать только после исчерпания этих временных эффектов, то есть ближе к концу III квартала. Итоги первого полугодия показали, что нужен более высокий уровень ставок в экономике. В том числе с учётом более высокой оценки нейтральной ставки. Мы уточнили её вверх на 1,5 п.п., до 7,5-8,5%. Это отражает комплексный пересмотр произошедших за последние годы изменений в экономике, связанных как со структурным ростом спроса на инвестиции, так и с увеличением риск-премии, смягчением параметров бюджетного правила и повышением нейтральных ставок в мире. С нашего прошлого заседания доходности ОФЗ и ставки денежного рынка на все сроки значительно выросли. В движении кривой вверх уже были учтены наши сигналы о более жёсткой денежно-кредитной политике, в том числе по сегодняшнему решению о ключевой ставке. Бóльшая жёсткость денежно-кредитных условий будет способствовать сбалансированной динамике кредита, а также усилит склонность к сбережению.

4. ПЕРЕЙДУ К ВНЕШНИМ УСЛОВИЯМ

Наш взгляд на мировую экономику и ситуацию на товарных рынках существенно не изменился. Во II квартале стоимостные объёмы экспорта оставались неизменными в годовом выражении при сдержанной динамике импорта. Ситуация с импортом связана как с трудностями компаний по проведению трансграничных расчётов, так и с влиянием жёсткой денежно-кредитной политики. Судя по оперативным данным, в том числе от наших территориальных учреждений, транзакционные издержки компаний растут. И это может нивелировать влияние произошедшего укрепления курса на стоимость импортных товаров.

С учётом фактических данных и перспектив роста мировой экономики мы уточнили прогноз платёжного баланса. Экспорт сложится немного выше, а импорт – немного ниже на всём прогнозном горизонте. Прогноз сальдо текущего счёта на этот год мы повысили до 72 млрд долларов США, на следующий – до 57 млрд долларов США.

5. ДАЛЕЕ ОСТАНОВЛЮСЬ НА РИСКАХ ДЛЯ БАЗОВОГО ПРОГНОЗА

Их баланс по-прежнему смещён в сторону проинфляционных. Во-первых, это риск сохранения перегрева экономики. Он может быть связан как с сохранением избыточного спроса, так и с ограничениями на стороне предложения. Основным индикатором здесь является инфляция. Во-вторых, инфляционные ожидания. Чем сильнее высокая инфляция укоренится в ожиданиях, тем более трудным и болезненным будет возвращение к экономике с низкой инфляцией. В-третьих, сохраняются риски со стороны внешних условий. Хотя российские компании адаптируются к санкциям, они несут дополнительные издержки, которые в итоге выливаются в рост цен.

В качестве дезинфляционных факторов можно отметить бóльшее увеличение потенциала экономики в последние годы, чем это заложено в базовом сценарии. Компании активно инвестируют в расширение производства и повышение эффективности труда, но масштаб того, какую прибавку это даст к потенциалу, пока оценить сложно.

Наконец, мы продолжим учитывать влияние бюджетной политики на совокупный спрос. В случае если нормализация бюджетной политики отклонится от утверждённой траектории, это окажет существенное влияние на степень жёсткости денежно-кредитной политики.

6. В ЗАКЛЮЧЕНИЕ – О БУДУЩЕЙ ТРАЕКТОРИИ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ

Мы будем держать ставку высокой в течение длительного времени – того времени, которое нужно, чтобы вернуть и закрепить инфляцию на цели.

Если потребуются, мы не исключаем и дополнительное повышение ключевой ставки. Это отражено в обновлённом прогнозе, где траектория ставки существенно повышена на ближайшие три года. И это явно не поднимет реальный ВВП.

ВЫВОД ЦЕНТРОБАНКА, КОТОРЫЙ МЫ ВИДИМ: ЧЕМ СЛОЖНЕЕ БИЗНЕСУ ВЕСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ТЕМ НИЖЕ ИНФЛЯЦИЯ!

РЕЗУЛЬТАТЫ БАТЛА:

1. Здоровая экономика – это высокий спрос при высоком предложении.
2. Эффективная экономика – это спрос, равный предложению.
3. Бизнес считает, что нужно увеличить предложение, не мешая бизнесу развиваться. Особенно это важно при высоком спросе, о котором говорит ЦБ.
4. ЦБ считает, что нужно сократить спрос и предложение. Меньше возможностей – меньше инфляция.

КТО ПОБЕДИЛ – РЕШАЙТЕ САМИ.



Актуальные новости права, обзоры и экспертное мнение читайте на канале Ассоциации юристов по регистрации, ликвидации, банкротству и судебному представительству:
https://t.me/a_d_v_o_k_a_t_RUSSIA

Хотя не нужно было ранее вводить льготные ставки, которые лишь создали видимость роста экономики. И сейчас явно спровоцируют увеличение случаев банкротства застройщиков.

Но удорожание заёмных денег лишь сократит закупки впрок и сделает импорт более рискованным и дорогим.

Ошибки в оценках и прогнозах – это не цифры, а судьбы людей...

И это явно не поднимет реальный ВВП.



**Юридическое бюро Карины Паксашвили Le Рах:
ПЕРВОКЛАССНЫЙ СЕРВИС ДЛЯ
ВАС И ВАШЕГО БИЗНЕСА**

Юридическое бюро Карины Паксашвили Le Pax – это команда высококвалифицированных юристов, чья специализация охватывает такие области, как корпоративное, гражданское, наследственное, имущественное, семейное, арбитражное и международное право.

Бюро активно сотрудничает с ведущими компаниями и частными адвокатами, основываясь на принципах взаимовыгодного партнёрства. Благодаря этому каждый клиент может рассчитывать на качественную и надёжную правовую поддержку, которая помогает достигать наилучших результатов. На протяжении 15 лет практики специалисты компании с успехом завершили более 1250 дел, заслужив репутацию надёжного партнёра в юридической сфере.

О текущих задачах бюро, а также о планах и перспективах его дальнейшего развития мы побеседовали с руководителем Le Pax Кариной Паксашвили.

– Карина, расскажите, пожалуйста, об основных направлениях деятельности вашего юридического бюро.

– Основным направлением для всех наших офисов является структурирование и юридическое сопровождение групп компаний, в том числе с иностранным участием, а также структурирование и сопровождение международных сделок, в том числе всех форм ЕРС-контрактов, а также торговых сделок.

Кроме того, в каждом офисе Le Pax есть специфические для каждой страны нашего присутствия услуги. Для России это судебная экспертиза (прим. автора – представление интересов в судах) по корпоративным спорам, защите интеллектуальной собственности; инициативный аудит предприятий и активов, сопровождение сделок по купле-продаже различного рода активов (предприятий, имущественных комплексов, долей, акций, объектов коммерческой недвижимости).

Для офиса в ОАЭ это сопровождение действующих иностранных бизнесов с точки зрения местного права (контрактная поддержка, вопросы трудового законодательства, защиты собственности), регистрация и ликвидация предприятий, сопровождение сделок по купле-продаже готового бизнеса и объектов недвижимости, вопросы наследования для нерезидентов.

Для Казахстана это юридическое и бухгалтерское сопровождение на

принципах аутсорсинга, сопровождение контрактов, регистрация и сопровождение компаний на территории международного финансового центра «Астана».

– Каким был для вашей компании 2023 год?

– Год был интересным и непростым. Непрерывно трансформирующаяся геополитическая ситуация и изменения законодательства заставляли весь год проявлять креативность и предлагать нестандартные решения. С одной стороны, это весьма увлекательно и даёт лично мне и всей команде колоссальный опыт и профессиональный рост. С другой стороны, порой опускаются руки, когда командой потрачено множество ресурсов на создание какого-либо решения, а к моменту его предоставления клиенту или в скором времени после оно становится неактуальным ввиду изменившихся правил, и необходимо возвращаться в исходную точку.

– Насколько опытно бюро Le Pax в разрешении сложных коммерческих споров для крупных и средних предприятий?

– Если говорить о компании, то ей в этом году 11 лет. Если говорить о моём личном опыте, то он составляет более 15 лет. Средний опыт сотрудников бюро – 20 лет.

– Какие практики вы применяете для минимизации налоговых рисков в рамках международного бизнеса?

– В первую очередь – планирование. Совершенно очевидно, что в современных реалиях небезопасно вести бизнес стихийно, подобная модель, как правило, ведёт к фатальным последствиям. Безопасность требует времени и планирования: сделок, отношений с партнёрами, структуры бизнеса. Безусловно, текущие реалии требуют и быстрых решений, но они должны быть взвешенными. Для этого и нужны внешние консультанты и аудиторы, помимо in house юристов, которые могут «посмотреть со стороны» или предложить готовые практики, переняв опыт других клиентов.

Во-вторых, привлечение узкопрофильных коллег и локальных консультантов соответствующей юрисдикции для проведения совместного анализа и разработки решений. Как говорят, «одна голова хорошо, а много – лучше».

– Как ваша команда решает конфликты, связанные с международной торговлей и инвестициями?

– Моё личное мнение, что наша основная задача – предотвращать конфликты и нивелировать возможность их возникновения, нежели их разрешать.

Поэтому основными инструментами являются:

- проверка контрагентов, дружественный приветственный визит для знакомства, обследования и оценки благонадёжности контрагента;

- детальная проработка схемы контракции;

- детальная проработка схемы финансирования проекта;

- детальная проработка контракта;

- выбор «правильного» применимого права и места разрешения споров с учётом места происхождения сторон, места заключения и исполнения контрактов.

– Карина, какие шаги вы рекомендуете для защиты интересов бизнеса при выходе на зарубежные рынки?

– В первую очередь это оценка своих реальных возможностей. Потому что выход на международный рынок требует повышенных ресурсов, не только денежных, но и временных, и человеческих.

Затем чёткое определение целей – для чего мы идём в ту или иную юрисдикцию, что планируем там делать. В идеальной ситуации – проработка бизнес-плана.

Важно также предварительное изучение рынка и его особенностей. Основная ошибка наших предпринимателей при выходе на зарубежные рынки – попытка вести бизнес «по-русски», пытаться заставить иностранных сотрудников, регуляторов, государственные структуры работать по привычным правилам. Поэтому на стадии изучения важно понять для себя – готов ли рынок для вашего продукта, имеется ли на него спрос, готовы ли вы меняться и подстраиваться под местные правила, устои, традиции, ментальность.

Ну и нелишним будет первое время – в целях «привыкания» – поработать через партнёров, агентов, представителей – без вложений в новый бизнес.

– Что нового происходит в вашей сфере деятельности на федеральном уровне? Есть ли помощь от государства в каких-то сложных вопросах?

– В целом, если посмотреть новостные сводки справочно-правовых систем, «что-то новое» происходит каждый день в различных направлениях правового регулирования, меняются ключевые ставки, проводится налоговая реформа, происходят изменения в части требований и лимитов продажи валютной выручки и так далее. Поэтому опытный консультант должен всегда «держат руку на пульсе», чтобы своевременно информировать клиентов, разрабатывать и предлагать новые решения.

В своей работе мы не привыкли рассчитывать на помощь государства, скорее – мы помогаем государству реализовывать те или иные решения.

В то же время важно отметить плотное взаимодействие за последние годы с банковским сектором. Банки проявляют невероятную гибкость для поддержки бизнеса и сохранения возможности вести расчёты с иностранными контрагентами, что позволяет нам предлагать клиентам быстрые и недорогие решения. Банки расширяют сеть платёжных агентов, заключают межбанковские соглашения с иностранными банками, предлагают платежи по системе swap.

– Как вы оцениваете вероятность успеха в корпоративных спорах и какие стратегии применяете?

– В первую очередь мы базируемся на собственном предыдущем опыте, изучении судебной практики по спорному вопросу. Во-вторых, это изучение имеющийся у клиента доказательной базы (увы, зачастую её просто нет). Поэтому оцениваем возможность собрать дополнительные доказательства, прорабатываем систему контраргументов и ответов на них.

– Карина, можете привести примеры успешных кейсов по разрешению споров, с которыми обращались в Le Pax клиенты?

– Гордость нашего бюро – разрешение корпоративного конфликта между бывшими владельцами бренда Vona Fide. Этот спор длился более трех лет, сопровождался фактически рейдерским захватом, большим объёмом поддельных документов (которые были успешно признаны судами ничтожными в ходе судебных процессов). В рамках спора прошло более 20 судебных дел, 99% из которых разрешились в пользу клиента. По некоторым спорам нам фактически приходилось творить судебную практику. Так, в самом начале конфликта, в связи с недобросовестным поведением директора компании, нам было необходимо сменить его. Задача осложнялась тем, что данное лицо также являлось и участником общества на тот момент.

Процедура исключения такого участника из общества довольно длительная, в связи с чем задача переqualificировалась в ограничение директора в правах управления операционной деятельностью. Мы подали иск об исключении участника из общества, прекращении полномочий генерального директора и запросили у суда обеспечительные меры, предусматривающие новый порядок действия для директора. В том числе невозможность приёма и увольнения сотрудников, осуществления платежей в банке, вынесения внутренних распоряжений без согласования с мажоритарным учредителем. Такого рода обеспечительные меры по корпоративным спорам ра-

нее не применялись, но суд удовлетворил наше ходатайство.

Мы также расцениваем как победу случаи, когда удалось разрешить конфликт, не доводя его до суда. Так, наш клиент работал исключительно на государственных заказах по обеспечению предприятий мерами и средствами пожаротушения и обеспечения пожарной безопасности. Он выиграл тендер от министерства образования на 141 учреждение образования (школы и детские сады), что подразумевает 141 контракт. К сожалению, из-за недопонимания с заказчиком и недостаточной проработки организационных вопросов заказчиком наш клиент опоздал с подачей банковской гарантии для обеспечения контрактов. По причине чего был запущен процесс признания его уклонившимся от заключения контракта. Для клиента это колоссальные риски, поскольку это влечёт дисквалификацию в участии в тендерных процедурах на 3 года. Мы работали над этим проектом в буквальном смысле день и ночь на протяжении почти месяца. До рассмотрения комиссии ФАС дошло 14 жалоб, все были отклонены как несостоятельные. Заказчика обязали подписать контракты с клиентом.

Что касается зарубежных рынков, также имеется примечательный кейс. В 2023 году наш клиент, один из ключевых подрядчиков горно-обогатительных предприятий в Российской Федерации, вышел на рынок Казахстана. К началу 2024 года уже было реализовано несколько небольших проектов на территории РК и установлены устойчивые связи с крупнейшим объединением в сфере добычи и переработки природных ресурсов в Республике Казахстан. Наш клиент вышел с амбициозным предложением по комплексной замене оборудования на одном из предприятий группы. Как правило, в России подобные проекты реализуются на условиях EPC-контрактов. Однако выяснилось, что у заказчика подобной практики нет. Несмотря на это, в течение одного месяца нам удалось внедрить, разработать и согласовать EPC-контракт на условиях, предложенных с нашей стороны. Следует отметить, что обычно у заказчика проработка подобного рода проектов до момента заключения контрактов занимает 4-6 месяцев.

– Поделитесь планами по дальнейшему развитию деятельности Le Pax.

– На текущий момент мы активно занимаемся освоением для наших клиентов рынков Саудовской Аравии и Индии.

Ну и конечно, в планах бюро всегда – повышение качества наших сервисов за счёт усиления команды профессионалами рынка и расширения сервисных линеек.





Юридическая компания «Успех»:
АНАЛИЗ, СИНТЕЗ, ЗАЩИТА

Без малого два десятка лет на рынке недвижимости столичного региона работает юридическая компания «Успех». Спектр её услуг включает юридические консультации, полное сопровождение сделок, представление и защиту граждан в судах по спорам, вытекающим из правоотношений в сфере недвижимости, и многое другое.

Высокая профессиональная подготовка специалистов компании позволяет работать по всем видам государственных субсидий, сертификатов и других федеральных программ, действующих на территории РФ.

«Успех» взаимодействует с клиентами на принципах прозрачности отношений, включая открытый подход к ценообразованию в области услуг, благодаря чему выстраиваются надёжные деловые отношения и с доверителями, и с партнёрами по бизнесу.

Компания имеет большое количество наград и дипломов за вклад в социально-экономическое развитие региона и защиту интересов граждан в сфере гражданско-правовых отношений.

О том, почему в большинстве случаев необходимо пользоваться помощью юриста, как избежать рисков в гражданско-правовых отношениях, и о многом другом мы беседуем с кандидатом юридических наук, генеральным директором компании «Успех» Татьяной Горбачёвой.

— Татьяна что собой представляет юридическая деятельность в сфере недвижимости? Насколько важно участие юриста в сделках, подготовке документов?

— Сфера недвижимости — это довольно обширное понятие. По сути, это базовая потребность людей, такая же, как семья, любовь, здоровье и многое другое. Люди живут в домах, квартирах, на земельных участках, работают в офисах. Мы все ездим по дорогам — это тоже земельный участок, который предназначен для определённых нужд. Всё это — примеры недвижимости, которые мы видим вокруг себя.

Когда дело касается вопроса приобретения или отчуждения недвижимости, мы обнаруживаем, что под каждым объектом есть юридическая основа. Эта основа — документ. И фактически человек, приобретая какую-либо недвижимость, первично обретает документ. Происходит регистрация сделки, права собственности, права залога, иных прав, и только потом покупатель получает непосредственно землю или недвижимость — то, что осязаемо и можно потрогать, а продавец — денежные средства.

Но с чего же начинается любое приобретение либо отчуждение имущества? С того, что юрист анализирует документы. Для чего он это делает? Самое важное — исключение рисков либо сведение их к минимуму. Что такое риски? Риски — это возможная утрата в будущем права собственности или денежных средств. Или возникновение прав третьих лиц, в частности тех, чьи права в результате каких-либо недобросовестных сделок были нарушены. Поэтому первая задача юриста — определить этот круг. С учётом частого обновления законодательства некоторые правопритязания можно не увидеть на бумаге. Но юрист, понимая и зная основы законодательства, может путём анализа и синтеза заподозрить, установить, достаточно хорошо поискать, эти возможные правопритязания. Это — база. Конечно, все риски исключить невозможно по той простой причине, что юрист — это не экстрасенс.

Следующий пункт, который не менее важен, чем проверка объектов, — это составление договора: дарения, купли-продажи, мены, инвестирования, соинвестирования и иных гражданско-правовых договоров. Задача специалиста состоит в том, чтобы составить договор заказчику таким образом, чтобы даже в случае возникновения тех минимальных рисков, которые нельзя увидеть на бумаге, вплоть до возникновения судебного спора, судебное решение было положительным, чтобы гражданин остался либо с тем объектом недвижимости, который он каким-либо образом приобрёл, либо с деньгами.

— А что касается страхования недвижимости?

— Это тоже важная часть. Но у страховых компаний очень жёсткие критерии, по которым происходит компенсация. И если юрист отработал неграмотно, выявил не все риски, то возможно, что и страховая компания не будет компенсировать убыток, который произошёл в результате сделки. Более того — не все сделки страхуются. Если мы берём ипотечные сделки, да, там присутствует страхование. Но тоже этот перечень совсем небольшой.

И здесь я хотела бы привести пример из своей практики, правда, это был не мой клиент, не знаю, кто его обслуживал, к сожалению или к счастью. У девушки был сахарный диабет, и она не указала в документах, что имеет это заболевание. Произошла трагическая ситуация — она скончалась. После этого её отец вступил в наследство, но вместе с недвижимостью он унаследовал и её долг по ипотеке. Пришлось дойти до суда с возмещением по страховой, и судебное решение было отрицательным. Потому что неуказание какой-либо болезни ведёт к отсутствию страхового случая. Если бы она пришла к нам на консультацию, мы бы это проговорили заранее, мы бы понимали, что мы страхуем, при том, что она не собиралась умирать, ведь с сахарным диабетом люди могут жить долгие годы...

А ведь практически у каждого из нас есть какое-либо заболевание: аритмия, разного рода патологии, с которыми мы живём, принимаем лекарства и считаем, что это вроде даже и не болезнь, это необязательно указывать. Поэтому и страхование — не стопроцентная гарантия.

— А 100-процентная гарантия вообще существует?

— Конечно нет, к сожалению. Но минимизировать риски до условных 0,01 процента возможно. Этим и занимаются юристы, которые работают непосредственно в сфере недвижимости, которые имеют профильное образование, постоянно учатся, повышают свою квалификацию. Такое обучение проводится каждый год специализированным органом, которому мы все обязаны подчиняться. Это необходимость, потому что законов много и они постоянно меняются. Когда я училась в университете, у нас вела лекции председатель Жуковского городского суда, сейчас она уже не в должности. Она всегда нам говорила: юрист не тот, кто знает все законы наизусть, юрист — это тот, кто знает где смотреть, как анализировать, как синтезировать. Поэтому, когда к нам приходит клиент с любой ситуацией, мы анализируем документы, каждый раз открывая законодательные акты как в первый раз. И такой подход позволяет минимизировать риски и стресс, обеспечить людям законную покупку или продажу объекта недвижимости, неважно, каким путём он был приобретён или отчуждён ранее, а также спокойную жизнь впоследствии и отсутствие каких-либо судов и спорных вопросов.

— Если обобщить, какие риски ожидают покупателей жилья, если они не обращаются за помощью юриста?

— Понятие «риски» — достаточно обширное. Основной риск — это утрата права собственности или денег. То есть человек купил или продал, а через некоторое время возникли какие-то судебные споры, нашлись третьи лица, кто-то обанкротился, кого-то лишили приватизации, был неправильно составлен договор или произведён расчёт, не по закону произошла передача объекта и прочее. И впоследствии граждане могут лишиться либо денег, либо объекта недвижимости. Причём любого — как жилого, так и нежилого: земельного участка, гаража, садового участка, садового дома и т.д.

В целом моё глубокое убеждение, что риелтор — это человек, который открывает и закрывает дверь, продаёт рекламу, а сами процессы управляются и контролируются только юристами. Начиная от юридической экспертизы до выявления и анализа рисков, понимания перспек-

тивы, опираясь на законы и судебную практику и заканчивая сделкой.

Почему люди остаются без жилья? Только потому, что этой работы не было проведено. Подписан некорректный договор, зачастую кабальный, противоречащий нормам закона, либо эти нормы некорректно применены или изложены. Даже в спорных ситуациях с банковской сферой основа — это договор. И правильно на любое юридическое действие приглашать с собой юриста. Это не так дорого стоит. У меня оплата выезда составляет 5 тыс. рублей, это небольшие деньги, и так бывает, что за эту сумму люди сохраняют миллионы, которые могли по незнанию просто потерять.

— Можно ли доверять «типичным» договорам, которые легко распечатать «из интернета»?

— Типовой договор — это, как правило, договор короткий, в нём отражены основные пункты, которые необходимы для того, чтобы документ считался договором. В случае со сделками с недвижимостью — субъект, объект, цена. Всё. И при этом нельзя сказать, что человек совсем не защищён. Если эти пункты есть, то договор будет считаться действительным. Но вот в случае возникновения судебного спора каждая из сторон не сможет сослаться на этот договор. И суд будет решать, исходя из доказательств, которые будут предложены субъектами договора, то есть продавцом или покупателем, дарителем или одаряемым и так далее. Гражданин лишается основы для защиты своих прав. Тут вопрос даже не доверия. Часто меня спрашивают: можно заключить такой договор? Я говорю — можно. Следующий вопрос, который задаю я: нужно ли? Вот между «можно и нужно» существует разница. Потому что из разных договоров следуют разные правовые последствия. Поэтому доверять им, безусловно, можно. Это тоже договор, он тоже имеет юридическую силу, но абсолютно разные последствия для сторон.

— Какие спорные ситуации могут возникнуть с банковской сферой? Как их избежать?

— Что касается банков, они сейчас достаточно хорошо работают, у них мощный юридический штат, но нужно понимать следующий момент. Банк — кредитная организация, она выдаёт деньги заёмщику — целевой кредит, нецелевой кредит. И банк страхует свои деньги. Банковский договор составлен таким образом, чтобы деньги к нему вернулись, и вернулись с процентами, в полном объёме.

Мы все помним с вами «знаменитый» мелкий шрифт, где прописывалось самое важное в договоре, он сейчас в 95% отсутствует. Но что важно понимать — сам

«юридический» язык достаточно сложный. И для большинства граждан он звучит как иностранный, на нём люди не разговаривают, не понимают эту речь. А ведь здесь, как в выражении «казнить нельзя помиловать», от одной запятой зависит очень многое. Это и понимание того, что именно гражданин подписывает, и какие условия возврата, досрочного погашения, и какие условия пени и штрафов, условия расторжения. Это вот всё банк, безусловно, пишет для себя и в свою пользу.

Опять же: был случай в моей практике, когда клиент хотел взять ипотеку, ему всё одобрили, а по факту, когда мне принесли договор, оказалось, что это договор займа, у которого иное регулирование, чем у ипотеки, совершенно другая сумма процентов. И по этому договору, скажем прямо, создавались кабальные условия. Это не московский банк, это банк региональный, и сделка была, грубо говоря, назначена на завтра, а сегодня клиент просто интуитивно захотел проконсультироваться. Прочитав этот договор, я объяснила клиенту последствия, которые наступят, если он его подпишет. Он выбрал другой банк и просто отказался от этой сделки. И он сам никогда бы этого не понял, и никто ему в этом банке это не объяснил. А ведь клиент — достаточно молодой, образованный человек, у него хорошая должность, это, скажем так, не рядовой обыватель. Но он не работает в этой сфере, не знает многих тонкостей и нюансов.

Поэтому, чтобы понимать, что подписывать, какие там условия, для этого нужен юрист.

— В чём опасность обратиться к «специалисту по недвижимости», найденному, скажем, по объявлению? Можно ли доверять таким людям?

— Дело-то не в объявлении, потому что я ведь тоже даю объявления, у нас реклама — двигатель торговли (*улыбается*). Дело в самом специалисте. Вот вы нашли «специалиста по объявлению», вам понравилась реклама, фотография, вам может понравиться всё что угодно, потому что механизмы маркетинговые сейчас достаточно хорошо работают, и специалисты в этой нише достаточно профессиональные тоже есть. В результате вы делаете свой выбор.

А дальше, приходя к этому юристу или в организацию, нужно не стесняться попросить документы. Первый документ — это, конечно же, паспорт, второй — свидетельство о высшем юридическом образовании. Третий блок документов связан с местом работы. Если человек работает в какой-то организации, например, ООО, условно говоря, «Дверь», можно попросить штатное расписание, убедиться, что человек там действительно работает

в этой должности. Далее, если это индивидуальный предприниматель, у него должно быть свидетельство о том, что он индивидуальный предприниматель, с указанием адреса его деятельности. Если человек самозанятый, у него должна быть регистрация как у самозанятого, ИНН и так далее. Кассовый аппарат у всех должен быть, мы все знаем, что расчёты производятся в безналичном и наличном порядке, а при расчётах наличными — только с применением контрольно-кассовой техники.

Затем нужно иметь в виду, что вся сфера недвижимости подчиняется такой службе, как Росфинмониторинг. И все специалисты, которые себя позиционируют как юристов в этой сфере, должны там быть зарегистрированы. Значит, следующий пункт, который надо уточнить, — это регистрация в Росфинмониторинге и, как следствие, наличие личного кабинета, в который может заходить такой специалист, имея усиленную цифровую подпись.

И вот, когда мы вот это всё спросили, убедились, что это всё есть, дальше нужно просить договор на оказание услуг, на которые вы этого специалиста нанимаете. И уже ознакомившись с договором, если он прозрачный, нет путанных фраз, вам понятно, какая услуга, понятен уровень ответственности и результат, цена услуги, то тогда вы можете его подписывать и пользоваться услугами.

Если всего этого нет, а вам просто понравилось объявление, вы к кому-то обратились, вам человек что-то сделал, тут дальше возникает следующий момент: ответственность кто будет нести? Вот у вас что-то случилось. Вот у вас суд. Понимаете, слова к делу не пришьёшь. И в суд нужно принести результат работы специалиста. Результат работы — это договор, это проверка объекта, составление документа. На это должны быть подтверждающие документы. То есть человек приходит в суд, и на простой вопрос «что вы делали, покажите мне документы» он приносит требуемое от специалиста, который в результате своих действий их ему выдал. Но беда в том, что эти «специалисты» в кавычках не имеют права такие документы выдавать, потому что у них просто нет специализированных ресурсов — аккредитованных, аттестованных и прочее. И даже если они что-то скопируют и поставят печать на листочке, то принять это как доказательство будет невозможно. То есть люди обрекают себя в критических ситуациях на отсутствие доказательной базы и, как правило, на неполноценную защиту своих прав.

— **Расскажите о вашем опыте судебной практики по договорам страхования. Часто приходится этим заниматься?**

— Вы знаете, раньше было не столь

часто, честно скажу. Но только за прошлый год по договорам страхования состоялось три суда. Они были успешными. Я не буду называть ответчиков — это достаточно крупные страховые компании, крупные банки. Для моей организации, которая работает персонализированно с клиентом, три суда в год — это много. Я всё-таки не монополист рынка Российской Федерации, как некоторые известные, распиаренные конторы. И я думаю, этот тренд будет нарастать, потому что есть различные ситуации законодательного плана, которые реализуются и были реализованы и которые, в свою очередь, приводят к законодательным «дырам» и законодательным «вилкам», а значит — к спорным случаям. Но мы доста-


точно хорошо, благодаря тем аспектам, с которыми работали, научились в них разбираться.

— **Что вы могли бы пожелать своим потенциальным клиентам, планирующим операции с недвижимостью?**

— Я хотела бы им пожелать терпения, внимательности, адекватного отношения к «хочу» и «надо». И конечно, прекрасного настроения! Потому что залог счастливой жизни — это умение радоваться тому, что есть, даже выявленным рискам и проблемам (*смеется*). Это тоже нужно, потому что в итоге наши клиенты обязательно выберут безрисковые объекты... И конечно же — счастья, радости и лёгкости!

Подготовил Вячеслав Колесников



A professional portrait of Svetlana Lukinskaya, a woman with dark, wavy hair, wearing a grey plaid top and a multi-strand pearl necklace. She is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a dark, textured grey.

Светлана Лукинская,
кандидат юридических
наук, практикующий
юрист, руководитель
юридической компании

**КАК ДОБАВИТЬ
ПРОЗРАЧНОСТИ ВО
ВЗАИМООТНОШЕНИЯ
МЕЖДУ НАЛОГОВЫМИ
ОРГАНАМИ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ**



Компания «Лукинская и Партнёры» работает в сфере оказания юридических услуг и является частью консолидированной консалтинговой компании Rich People. Работу всех специалистов можно разделить на три сферы: аудит, юриспруденция, Due Diligence. Сотрудники компании много лет накапливали опыт работы в разных районах нашей страны, чтобы сегодня оказывать юридическую помощь на самом высоком профессиональном уровне.

Сегодня мы обсуждаем со Светланой Лукинской – кандидатом юридических наук, практикующим юристом, руководителем юридической компании – проблемы, связанные с «непрозрачностью» налоговых отчислений, возникшие при переходе на единый налоговый счёт (ЕНС), а также меры, которые могут помочь упростить и сделать отношения между государством и бизнесом более прозрачными и комфортными.

– Светлана Николаевна, какие проблемы сейчас больше всего волнуют ваших клиентов и юридическое сообщество соответственно?

– Каждый год мы слышим от клиентов, что работа с налоговыми органами не упрощается, а становится всё запутаннее, сложнее и бесперспективнее. Среди коллег часто звучат пожелания о прозрачности налоговых отчислений и «привязки» условий налогообложения не к месту регистрации головного офиса компании, а по фактическому месту деятельности.

При переходе на единый налоговый счёт (ЕНС) ситуация с «непрозрачностью» усугубилась ещё больше. Теперь налоговые органы самостоятельно списывают денежные средства, забывая сообщать о том, на какие нужды произведено списание. В итоге у вас образуется недоимка по налогу (взносу), который, как вы думали, вы полностью оплатили.

Но мне бы хотелось уйти от общих фраз и обратить внимание на конкретные проблемы, которые носят концептуальный характер.

С 2017 г. при передаче полномочий по начислению и взысканию взносов на пенсионное и медицинское страхование от Пенсионного фонда РФ в налоговую инспекцию были утрачены самые важные основы: у налоговых агентов не стало возможности контроля за начислением основного долга, пеней и штрафов.

До 2017 г. пенсионный фонд строго соблюдал требования к внешнему виду документов, в которых отражалась недоимка: период начисления взноса, период образования задолженности, сумма основного платежа, сумма пеней. Таким образом, у каждого плательщика взносов была возможность разобраться в начислениях. Кроме того, требования формировались поквартально и не дублировали друг друга.

С января 2017 г. налоговые органы выставляют требования, в которых идёт

временная градация до и после 2017 г. и деление на виды взносов. Определить, за какой период начислена недоимка, не представляется возможным. При этом налоговая инспекция выставляет требования, дублирующие друг друга. И по каждому требованию в случае его неисполнения будет наложено ограничение на расчётные счета.

Особенно хочется отметить, что при принятии решения о взыскании налога (взноса) налоговая инспекция не только накладывает аресты на все ваши счета, но и передаёт право на взыскание этого же налога (взноса) судебным приставам. Приставы, в свою очередь, также накладывают аресты на все ваши счета и выставляют инкассовые поручения к вашим счетам.

– Приведите примеры, пожалуйста.

– Допустим, ваш долг по взносу на обязательное пенсионное страхование за первый квартал 2019 г. составил 1000 руб. В требовании об уплате будет написано: «Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в РФ <...>, начиная с 1 января 2017 года».

Вам не кажется, что «1 квартал 2019-го» и «с 1 января 2017-го» – это совершенно разные временные категории?

Допустим, вы не оплатили счёт на эту 1000 руб. по требованию. При этом у вашей организации имеется два расчётных счёта. Налоговая инспекция в качестве обеспечительной меры наложит аресты на оба счёта. То есть у вас уже арест не на 1000 руб., а на 2000 руб.

При этом к одному из счетов, помимо ареста, будет выставлено инкассовое поручение на 1000 руб. Итого: у вас обязательства уже на 3000 руб.

Помимо того, что налоговая инспекция самостоятельно приняла меры по взысканию недоимки, у неё есть возможность передать документы в отделение судебных приставов по месту регистрации ва-

УСЛУГИ, ОКАЗЫВАЕМЫЕ ЮРИДИЧЕСКИМ И ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ КОМПАНИЕЙ

«ЛУКИНСКАЯ И ПАРТНЁРЫ»:

- КОНСУЛЬТАЦИИ;
- ПРАВОВАЯ ЭКСПЕРТИЗА ДОКУМЕНТОВ;
- СОСТАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ;
- ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ.



«ПРОСТОТА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И БИЗНЕСА И СОЗДАЁТ ТУ САМУЮ КОМФОРТНУЮ СРЕДУ, В КОТОРОЙ ХОЧЕТСЯ РАБОТАТЬ И РАЗВИВАТЬСЯ».

шей компании. Приставы, в свою очередь, также наложат ограничения на каждый из ваших счетов, то есть арест снова на 2000 руб. в общей сложности.

Итого: при недоимке в 1000 руб. вы получите ограничения на 5000 руб.

Фантазёров, которые скажут, что нужно идти в суд и отстаивать свои права, отменяя незаконные ограничения, которые в разы превосходят обязательства, могут сразу разочаровать: положительного результата не будет.

В российском законодательстве есть такая категория, как принцип соразмерности. Однако в случае с налоговой инспекцией принцип соразмерности разбивается о право приостанавливать операции по счетам в банке для обеспечения исполне-

ния решения о взыскании задолженности.

Вот и вырисовывается картина, в которой у налогоплательщика нет законных оснований оспорить действия налоговой.

– Приведённый вами пример является вполне жизненным. Но как исправить эту ситуацию?

– Во-первых, в законодательстве необходимо закрепить требования к содержанию документа, на основании которого предъявляются требования к налогоплательщику. Такое уже было в нашем правовом поле, но почему-то упразднено. Думаю, к этому стоит вернуться.

Во-вторых, принцип соразмерности при взыскании обязательных платежей и в исполнительном производстве должен

соблюдаться неукоснительно, без возможности двойного трактования.

Переход на единый налоговый счёт – это отсутствие контроля со стороны налогоплательщика об удержаниях со счёта. Возникает спорный момент в определении сроков нарушенного права, а значит, и окончания сроков исковой давности.

Для придания прозрачности взаимоотношениям между налоговыми органами и предпринимателями достаточно в личном кабинете налоговых агентов добавить опции, позволяющие видеть движение по единому налоговому счёту. Аналогом является выписка по банковскому счёту.

Такие простые действия способны урегулировать незаконные списания и обеспечить прозрачность налогообложения. Простота взаимодействия государства в лице налоговых органов и бизнеса и создаёт ту самую комфортную среду, в которой хочется работать и развиваться.

– Что ещё можно было бы упростить и сделать более комфортным в этой сфере?

– Говоря о комфортной для работы среде, хочется обратить внимание на следующие проблемы в сфере юриспруденции.

Во-первых, это отсутствие единообразия в применении норм права. Конституция Российской Федерации закрепляет единство правоприменения и равенство всех перед законом. Однако судебные акты с противоположными выводами по одним и тем же нормам права не придают оптимизма в работе.

Возьму самый простой пример: восстановление сроков для обжалования судебного акта в судах общей юрисдикции. В одном из регионов нашей страны срок направления судебного акта в адрес стороны процесса входит в период обжалования. И на уровне областного суда аргумент о том, что судебный акт получен позже, чем дата его вынесения, не имеет никакого веса. А соответственно, и районные, и мировые суды в области следуют этому же принципу. Тогда как в иных регионах срок направления судебной корреспонденции в адрес участника процесса не входит в период обжалования. Срок начинает исчисляться не с даты вынесения решения, а с даты получения такого решения. Процессуальные нюансы восстановления срока сейчас я упускаю. Обращаю внимание только на главное: при одних и тех же исходных данных суды принимают противоположные решения. О каком качественном юридическом консалтинге можно говорить, если результат зависит не от нормы права, а от настроения суда?

Да, наверняка вновь посоветуют, что нужно обжаловать судебный акт в вышестоящей инстанции. Таким идеалистам могу сказать, что они мало практикуют, раз дают такие советы. Время, потерянное на обжалование актов, не только не гаранти-

рует достижения результата, но и не улучшает положение лица, подающего жалобы.

В данном случае проблема носит системный характер, а значит, и решаться она должна системно, то есть сразу и для всех: персональная финансовая ответственность судей за неправильно принятые судебные акты. На мой взгляд, только «наказание рублём» способно выбить из специалиста лень и посредственное отношение к работе.

– Этого будет достаточно?

– Нет, это далеко не всё. Вторая проблема, на которую обращаю внимание, – это смещение функций Верховного суда РФ с судебной на законотворческую. Приведу очень яркий пример: презумпция отопляемости. Собственники нежилых помещений, оплачивающие неизвестные им услуги отопления, во всей мере испытывают на себе последствия чьей-то инициативы.

В российском законодательстве отсутствует такое понятие, как презумпция отопляемости. Оно возникло, как ни странно, на уровне правоприменения. То есть нормы такой нет и закона такого нет, которые бы говорили, что отсутствие приборов отопления в нежилом помещении, равно как и низкие температуры в этом же помещении, но расположенном в многоквартирном доме, обязывает собственника платить за отопление. Нормы нет. Есть позиция Верховного суда, который и ввёл такое понятие.

Нижестоящие суды с воодушевлением подхватили понятие и больше не принимают ни одного здравого аргумента, который идёт вразрез решению «платить, нельзя помиловать». Чтобы понимать абсурдность всей этой презумпции, приведу для примера реальную жизненную ситуацию.

В собственности у человека нежилое помещение площадью 400 м². Из них 300 м² – это пристроенное к многоквартирному жилому дому пространство. В период СССР там был магазин со складскими помещениями, разгрузочно-погрузочной территорией. В помещении нет ни одного радиатора. Температура в помещении в зимний период +4 °С. Согласно предложенной Верховным судом презумпции отопляемости, тепло в нежилое помещение проникает с вышерасположенных этажей через межэтажную плиту и через бетонные стены.

Нас с вами учили, что тёплый воздух поднимается вверх, а холодный опускается, но для презумпции отопляемости это также неважно: законы физики не должны мешать оплате за «отопление». Особенно презумпция примечательна тем, что до её появления (примерно в 2019 году) суды придерживались иной точки зрения.

Думаю, что разработка правового механизма, позволяющего в дальнейшем избежать подобных законотворческих

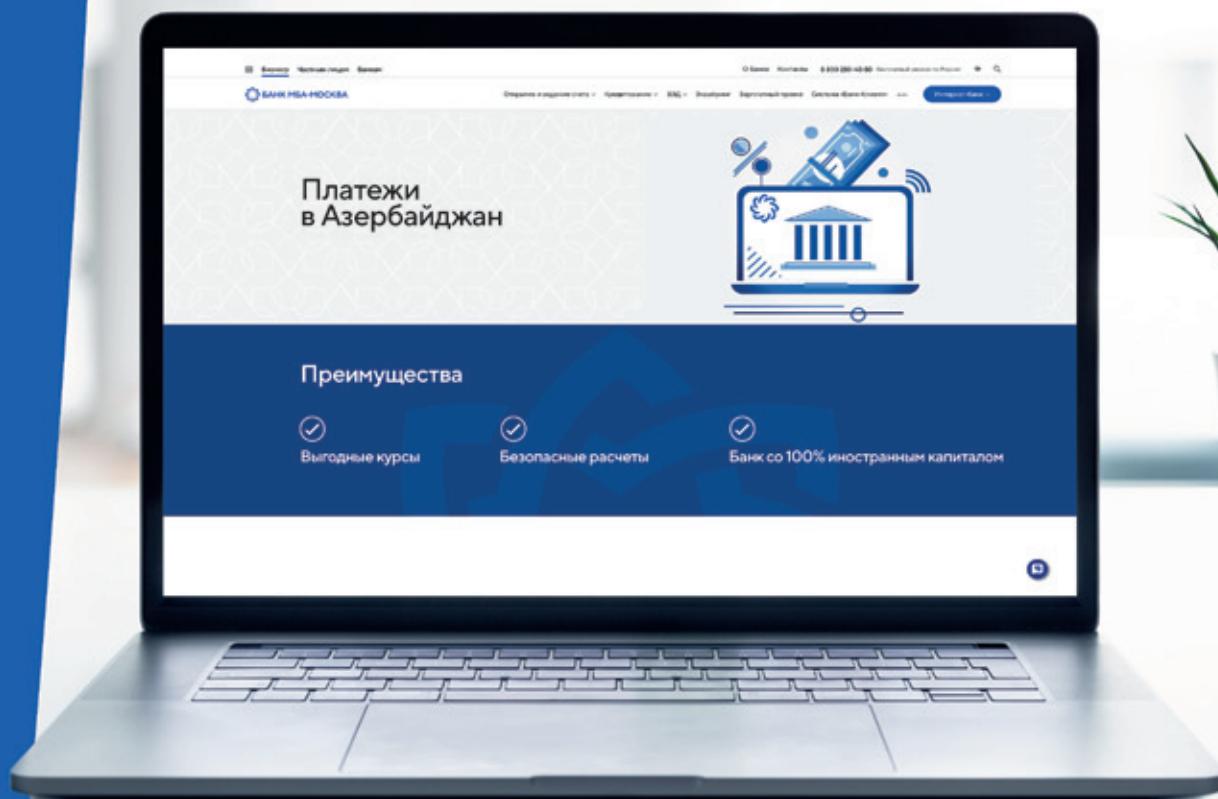
инициатив, – это достойная тема для кандидатской работы и диссертации. Полагаю, что молодые специалисты, стремящиеся к действительно качественному правовому консалтингу, не обойдут эту тему стороной.

Я же продолжаю придерживаться золотого правила: «Безвыходных ситуаций не бывает. Только идущий осилит дорогу».

Беседовала Алина Волкова

«ПРОБЛЕМА НОСИТ СИСТЕМНЫЙ ХАРАКТЕР, А ЗНАЧИТ, И РЕШАТЬСЯ ОНА ДОЛЖНА СИСТЕМНО, ТО ЕСТЬ СРАЗУ И ДЛЯ ВСЕХ: ПЕРСОНАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУДЕЙ ЗА НЕПРАВИЛЬНО ПРИНЯТЫЕ СУДЕБНЫЕ АКТЫ. ТОЛЬКО «НАКАЗАНИЕ РУБЛЁМ» СПОСОБНО ВЫБИТЬ ИЗ СПЕЦИАЛИСТА ЛЕНЬ И ПОСРЕДСТВЕННОЕ ОТНОШЕНИЕ К РАБОТЕ».





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Киргизию, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию

для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО.

Реклама.

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**