

Business DIALOG Media

# RBCG

Russian Business Guide

18/220 июль 2023



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

«ИННОПРОМ-2023»:

«УСТОЙЧИВОЕ

ПРОИЗВОДСТВО:

СТРАТЕГИИ ОБНОВЛЕНИЯ»

**Игорь АРТАМОНОВ,**  
губернатор Липецкой области:

**«ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ –  
РЕГИОН, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ  
ЖИТЬ И РАБОТАТЬ»**

Russian Business Guide  
www.rbgmedia.ru

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

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

Редакционный совет:

**Максим Фатеев, Вадим Винокуров,**

**Наталья Чернышова**

Главный редактор:

**Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Длугач**

Редактор номера:

**Александра Убоженко**

Дизайн/вёрстка:

**Александр Лобов**

Перевод: **Лилиана Альтапова, Мария Ключко,**

**Евгения Кудрина**

Дирекция развития и PR:

**Наталья Фастова, Алёна Ремизова,**

**Кира Кузмина**

Фотограф:

**Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. 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](mailto:mail@b-d-m.ru)

Tel.: +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 № 18/220 июль 2023.**

Дата выхода в свет: 03.07.2023.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

**with the support of the CCI of Russia**

Editing Group: **Maxim Fateev,**

**Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

The editor-in-chief: **Marina Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Aleksandra Ubozhenko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova, Maria Klyuchko,**

**Eugenia Kudrina**

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](mailto:mail@b-d-m.ru)

Tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

**Publisher: Business-Dialog Media LLC.**

*Registered by the Federal Service for Supervision of*

*Communications, Information Technology, and Mass Media.*

*The mass media registration certificate*

*PI # FS77-65967 from June 6, 2016.*

**Russian Business Guide № 18/220 July 2023.**

Date of issue: 03.07.2023.

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

## АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА «ИННОПРОМ-2023»

2

«ИННОПРОМ-2023»: «УСТОЙЧИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО: СТРАТЕГИИ ОБНОВЛЕНИЯ»

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4

ИГОРЬ АРТАМОНОВ, ГУБЕРНАТОР ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ: «ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН, В КОТОРОМ ХОЧЕТСЯ ЖИТЬ И РАБОТАТЬ»

## БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

10

АЗ «УРАЛ»: НОВЫЕ РЕКОРДЫ И ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ

14

ЗА ГРАНИЦУ С «ЦАРСКОЙ ПРИВИЛЕГИЕЙ». О ТОНКОСТЯХ ЗАРУБЕЖНОГО ПАТЕНТОВАНИЯ РАССКАЗЫВАЕТ **НАТАЛЬЯ БЕГУНОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТОВ ООО «ЦАРСКАЯ ПРИВИЛЕГИЯ»**

18

РАЗВИТИЕ В «КУБЕ». **ЕКАТЕРИНА НИКИТИНА, СООСНОВАТЕЛЬ КЛАСТЕРА УРАЛЬСКОГО БИЗНЕСА (КУБ), – О СОЗДАНИИ В РЕГИОНЕ УНИКАЛЬНОЙ ЭКОСИСТЕМЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

22

ПРАВИЛЬНО ВЫЙТИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК. **АЛЕКСЕЙ САПОЖНИКОВ, АДВОКАТ (ГЕРМАНИЯ), РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРАВОВЫХ И НАЛОГОВЫХ КОНСУЛЬТАЦИЙ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР SAROZHNIKOV & PARTNERS / RÖDL & PARTNER, – О ПРАВОВЫХ АСПЕКТАХ ВЫХОДА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ**

26

ВЭД 3.0: БАНКОВСКАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТЁРОВ И ИМПОРТЁРОВ В 2023 ГОДУ. **ДАРЬЯ САВЕЛЬЕВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ДЕПАРТАМЕНТА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», – О ТОМ, КАКИЕ УСЛУГИ СЕГОДНЯ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ УЧАСТНИКАМИ ВЭД**

32

БИОПРЕПАРАТЫ ПОВЫШАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ АПК. **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО «СИББИОФАРМ» АНДРЕЙ КОЖЕВНИКОВ – О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ**

36

АВТОТОР РАСШИРЯЕТ ВЫПУСК «АВТОМОБИЛЕЙ БУДУЩЕГО»

40

**ЮЛИЯ ПРИХОДЬКО, РУКОВОДИТЕЛЬ АНО «АГЕНТСТВО ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ» КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: «СОЗДАЁМ КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРА»**

Business DIALOG Media

**RBG**  
Russian Business Guide



# ПРАВИЛЬНО ВЫЙТИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

## Правовые аспекты выхода на российский рынок иностранных компаний

**Рассказывает**  
**АЛЕКСЕЙ САПОЖНИКОВ,**  
*адвокат (Германия),  
руководитель отдела  
правовых и налоговых  
консультаций,  
генеральный директор  
Sapozhnikov & Partners /  
Rödl & Partner.*



Несмотря на то, что в 2022 году некоторые иностранные компании покинули российский рынок, Россия остаётся для большого количества иностранных фирм надёжной и привлекательной страной для ведения бизнеса.

Российский рынок привлекателен благодаря своим размерам, прочным торговым связям и надёжности. За последние 10 лет российское законодательство существенно развилось, особенно в части гражданского и корпоративного права, и предоставляет бизнесу возможность ис-

пользования большинства распространённых в международной практике правовых инструментов (корпоративный договор, заверения, обязательства о возмещении потерь [indemnity], опционы и др.).

При этом формат деятельности – в особенности иностранных компаний – существенно изменился. Сегодня менеджменту необходимо не только анализировать классические правовые аспекты организации и ведения бизнеса, но и учитывать особенности и риски, связанные с санкциями и ограничениями.

### ВЫБОР ФОРМЫ ПРИСУТСТВИЯ КОМПАНИИ В РОССИИ

Один из первых шагов, который необходимо предпринять иностранной компании при выходе на российский рынок, – это выбор подходящей формы деятельности. Такое решение будет зависеть от различных факторов, включая планируемую цель деятельности компании в России, её размер и капитал. К традиционным формам относятся:

- создание или приобретение компании в РФ;

- открытие филиала или представительства;
- создание совместного предприятия с российским партнёром;
- партнёрские (договорные) отношения с российским дистрибьютором без юридического присутствия иностранной компании на рынке.

Наиболее популярная форма – создание общества с ограниченной ответственностью (ООО) или акционерного общества (АО). Деятельность в рамках ООО и АО имеет множество общих моментов:

- наличие устава;
- внесение средств на уставный капитал компании;
- возможность учреждения сразу несколькими партнёрами;
- наличие коллегиальных и единоличных органов управления.

Тем не менее наиболее предпочтительной и удобной формой ведения бизнеса остаётся общество с ограниченной ответственностью в связи со сравнительно простой формой отчётности, отсутствием требований о проведении аудита, а также с отсутствием необходимости выпуска акций. Отдельно следует отметить то, что участники ООО не несут персональной ответственности по долгам общества. Среди иных преимуществ также следует обратить внимание на возможность работать по упрощённой системе налогообложения (УСН).

Не менее популярным среди иностранных инвесторов является и создание совместного предприятия благодаря возможности сотрудничества с партнёром, хорошо знакомым с местной спецификой. Для создания такой формы необходимо учреждение или покупка ООО или АО совместно иностранным и российским партнёрами.

Альтернативным вариантом может стать открытие представительства или филиала. Такие формы присутствия на российском рынке без создания юридического лица представляют собой обособленные подразделения иностранных компаний, выполняющие только часть их функций. Так, цель деятельности представительства – сбор сведений о рынке и продвижение головной компании. Филиал же может вести коммерческую деятельность по реализации товаров и услуг материнской организации.

Отдельно можно выделить и возможность заключение дистрибьюторского договора, позволяющего легально распространять продукцию иностранного производителя через партнёра-дистрибьютора. Такая форма сотрудничества позволяет избежать трат на открытие собственного офиса и наём сотрудников, а также это отсутствие необходимости регистрации и наличия активов на территории России.

## АСПЕКТЫ ТРУДОВОГО И МИГРАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Российское трудовое право и кадровое делопроизводство очень структурированы и формализованы, что делает процессы найма, увольнения, поощрения и вынесения взысканий сотрудникам довольно сложными. Чтобы полностью защитить работодателей от возможных трудовых споров, необходимо соблюдать местные правила, точно заполнять трудовую документацию и соблюдать множество других формальностей.

Следует отметить наличие требований, связанных с получением разрешений на работу и виз для иностранного персонала. Для работодателя необходимо оформление разрешения на привлечение и использование иностранных работников. Данная процедура занимает от 1 до 2,5 месяцев. А также иностранный сотрудник для работы в стране должен получить одну из форм разрешительных документов. Это могут быть разрешение на работу, в том числе для квалифицированного специалиста, патент или виза для монтажных работ. Оформление документов, в зависимости от формы, может занять от 10 до 30 рабочих дней и требует наличия договора между сотрудником и работодателем.

## АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Налогообложение может стать одним из самых сложных аспектов при ведении бизнеса, поэтому возникает необходимость налогового планирования с учётом налоговых ставок, норм соглашений об избежании двойного налогообложения, налогов у источника, которые могут применяться в зависимости от того, откуда вы ведёте свою деятельность или куда вы продаёте товары и услуги.

Так, в России для компаний применяются также следующие формы налогов и сборов:

- налог на прибыль организаций;
- налог на добавленную стоимость;
- налог на доходы физических лиц за сотрудников;

- налог на имущество;
- транспортный налог;
- акцизы;
- земельный налог;
- налоги и пошлины за пользование ресурсами (животные, вода, добыча полезных ископаемых);

- прочие сборы (сбор за переработку отходов, торговый сбор, экологический сбор).

Помимо этого, работодатель оплачивает за работника обязательные платежи в фонды медицинского и пенсионного страхования. Отдельно следует отметить применение соглашений об избежании двойного налогообложения и ведение деятельности в особых экономических зонах

на территории страны. Это может помочь снизить налоговое бремя на предприятия и обеспечить более плавную и эффективную работу. Компании могут получить выгоду от снижения расходов на налогообложение, соблюдая при этом свои юридические обязательства.

## ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ И САНКЦИОННЫЙ КОМПЛАЕНС

Ещё одним важным аспектом, который необходимо учитывать при выходе на российский рынок, являются требования должной осмотрительности и проведение проверки контрагентов на их добросовестность до заключения с ними каких-либо соглашений. Сегодня к обычным требованиям по проверке на добросовестность добавляется и необходимость анализа рисков, связанных с введением первичных и вторичных санкций. Исследование деятельности контрагента должно включать в себя:

- проверку через электронную систему ФНС, а также иные электронные базы;
- проверку документов контрагента, включая учредительные документы, бухгалтерскую отчётность, лицензии и документы, подтверждающие полномочия представителей, и другие;
- анализ открытых источников информации, в том числе сайта компании, информации в СМИ и сети Интернет.

Объём собранных сведений и тщательность проверки контрагента должны быть таковы, чтобы в дальнейшем лицу нельзя было вменить в вину, что на момент заключения договорных отношений имелись доступные, но не принятые им меры. Отказ от проведения проверки или халатное отношение к ней связаны с судебными рисками, рисками к привлечению организации и генерального директора к ответственности.

При поставке товаров, произведённых на территории США или Евросоюза, или товаров, произведённых с использованием охраняемых в этих государствах патентами технологий, стоит проверить наложенные ими торговые ограничения. Отдельно следует отметить и сложности в финансовых транзакциях, а также избыточный комплаенс со стороны международных банков.

Компании сегодня должны быть особенно внимательны с оформлением документации, обоснованием деятельности и банковских операций, придерживаться строгих процедур соответствия.

При заключении трансграничных договоров стоит договориться о праве, которое подлежит применению к договору, о суде, который должен будет рассматривать возникший спор, и о месте проведения суда. Традиционно большим авторитетом при рассмотрении международных торговых споров пользуется Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации.

**ALEKSEY SAPOZHNIKOV,**  
*Attorney at Law (Germany),  
Head of Legal and Tax,  
General Director  
Sapozhnikov & Partners /  
Rödl & Partner, explains.*

## **THE RIGHT WAY TO ENTER THE RUSSIAN MARKET**

Legal aspects of foreign companies  
entering the Russian market

Despite the fact that some foreign companies have left the Russian market in 2022, Russia remains a reliable and attractive country to do business in for a large number of foreign firms.

The Russian market is attractive due to its size, strong trade relations and reliability. Over the past 10 years, Russian legislation has developed significantly, especially in terms of civil and corporate law, and provides businesses with the opportunity to use most of the legal instruments common in international practice (corporate contract, assurances, indemnity obligations, options, etc.).

At the same time, the format of activity, especially of foreign companies, has changed significantly. Today, management needs to analyze not only the classical legal aspects of organizing and doing business, but also take into account the features and risks associated with sanctions restrictions.

#### CHOOSING THE FORM OF A COMPANY'S PRESENCE IN RUSSIA

One of the first steps a foreign company needs to take when entering the Russian market is to choose a suitable form of operation. This decision will depend on various factors, including the planned purpose of the company's activities in Russia, its size and capital. Traditional forms include:

- creation or acquisition of a company in the Russian Federation;
  - opening of a branch or representative office;
  - creation of a joint venture with a Russian partner;
  - partnership (contractual) relations with a Russian distributor, without the legal presence of a foreign company on the market.
- The most popular form is the creation of a Limited Liability Company (LLC) or a Joint-Stock company (JSC). Activities within the framework of LLC and JSC have many common points:
- existence of a charter;
  - depositing funds to the authorized capital of the company;
  - possibility of establishing several partners at once;
  - presence of collegial and sole governing bodies.

Nevertheless, the most preferred and convenient form of doing business remains the Limited Liability Company, due to the comparatively simple form of reporting, the absence of requirements to conduct an audit, and the lack of the need to issue shares. Separately, it should be noted that the participants of LLC do not bear personal responsibility for the debts of the company. Among other advantages should also be noted the possibility of working under the simplified taxation system (STS).

No less popular among foreign investors is the creation of a joint venture due to the possibility of cooperation with a partner who is well acquainted with the local specifics. This form requires the establishment or purchase of

LLC or JSC jointly by the foreign and Russian partners.

An alternative option could be the opening of a representative office or a branch. Such forms of presence on the Russian market without the creation of a legal entity are separate subdivisions of foreign companies that perform only part of their functions. The purpose of the activities of a representative office is to gather information about the market and promote the head company. The branch, on the other hand, can conduct commercial activities for the sale of goods and services of the parent organization.

Separately, it is also possible to conclude a distribution agreement, which allows you to legally distribute the products of a foreign manufacturer through a partner-distributor. This form of cooperation makes it possible to avoid expenses on opening one's own office and hiring employees, as well as the absence of the need to register and have assets in the territory of Russia.

#### ASPECTS OF LABOR AND MIGRATION LEGISLATION

Russian labour law and personnel procedures are very structured and formalized, which makes the processes of hiring, firing, encouraging and penalizing employees quite complicated. In order to fully protect employers from possible labor disputes, it is necessary to comply with local rules, accurately fill out employment documentation and comply with many other formalities.

It should be noted that there are requirements related to obtaining work permits and visas for foreign personnel. For the employer, it is necessary to issue a permit to attract and use foreign workers. This procedure takes from 1 to 2.5 months. And also a foreign employee to work in the country must obtain one of the forms of permits. This may be a work permit, including for a qualified specialist, a patent or a visa for installation work. Paperwork, depending on the form, can take from 10 to 30 business days and requires an agreement between the employee and the employer.

#### ASPECTS OF TAX LAW

Taxation can be one of the most complicated aspects of doing business, so there is a need for tax planning with consideration of tax rates, double taxation treaty norms, withholding taxes, which may apply depending on where you do business from or where you sell goods and services.

So in Russia, the following forms of taxes and fees are also applied to companies:

- corporate income tax;
- value added tax;
- personal income tax for employees;
- property tax;
- transport tax;
- excise taxes;
- land tax;
- taxes and duties for the use of resources (animals, water, mining);

– other fees (waste recycling fee, trade fee, environmental fee).

In addition, the employer pays mandatory payments to the medical and pension insurance funds for the employee. Separately, it should be noted the application of agreements on the avoidance of double taxation and the conduct of activities in special economic zones on the territory of the country. This can help reduce the tax burden on businesses and ensure smoother and more efficient operation. Companies can benefit from lower tax costs while respecting their legal obligations.

#### COUNTERPARTY VERIFICATION AND SANCTIONS COMPLIANCE

Another important aspect to consider when entering the Russian market is the requirement of due diligence and conducting due diligence checks on counterparties before entering into any agreements with them. Today, the need to analyze the risks associated with the introduction of primary and secondary sanctions is added to the usual requirements for due diligence. The study of the activities of the counterparty should include:

- verification through the electronic system of the Federal Tax Service, as well as other electronic databases;
- verification of documents of the counterparty, including constituent documents, financial statements, licenses and documents confirming the powers of representatives and others;
- analysis of open sources of information, including the company's website, information in the media and the Internet.

The amount of information collected and the thoroughness of the verification of the counterparty must be such that in the future the person cannot be charged with the fact that at the time of the conclusion of the contractual relationship there were measures available, but not taken by him. Refusal to conduct an audit or negligent attitude towards it is associated with litigation risks, risks of holding the organization and the CEO liable.

When supplying goods manufactured in the United States of America or the European Union, or goods manufactured using technology protected by patents in these states, it is worth checking the trade restrictions imposed by them. We should also mention the difficulties in financial transactions and excessive compliance on the part of international banks.

Companies today should be extremely careful with the paperwork, justification of activities and banking transactions, and adhere to strict compliance procedures.

When entering into cross-border agreements, it is worth agreeing on the law to be applied to the contract, the court that will have to consider the dispute and the place of the court. Traditionally, the International Commercial Arbitration Court under the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation enjoys great authority in international trade disputes.