

# БИЗНЕС

## ПОД ПРИКРЫТИЕМ

**К**итай ворвался в число стран-лидеров по зарубежным инвестициям в экономику России. Согласно независимым исследованиям, КНР занимает второе место по объему прямых инвестиций в нашу страну. Правовая культура Китая сильно отличается от российской, и без знания российского законодательства невозможно выстроить бизнес. Ведущая российская юридическая компания «Пепеляев Групп» с 2014 года активно работает с китайскими клиентами, предлагая им полный спектр юридических услуг и поддержку специализированного подразделения Chinese Desk, имеет свои представительства в Пекине и Шанхае, регулярно организует бизнес-миссии в Китай. За годы работы сформировались особые стратегии и практики по правовому сопровождению китайских инвесторов в России. Ведущие специалисты «Пепеляев Групп» рассказали, на какие аспекты следует обращать внимание китайским предпринимателям, которые заинтересованы в построении успешного бизнеса в России.



### ПОЗНАЙ КОНТРАГЕНТА

**ИЛЬЯ БОЛОТНОВ,**  
партнер,  
руководитель  
корпоративной практики

Начинать работу с любым контрагентом в России следует с проверки информации о нем в открытых источниках. И не важно, имеем ли мы дело с крупным инвестиционным проектом или с заключением договора в рамках повседневной коммерческой деятельности.

Сейчас при наличии названия компании и региона ее местонахождения можно выяснить очень многое, в том числе: базовую информацию о государственной регистрации; участвует ли компания в судебных процессах – по их количеству и характеру можно определить, не находится ли она в сложном финансовом состоянии, не грозит ли ей преследование со стороны налоговых или иных органов; находится ли компания в процессе реорганизации, ликвидации, банкротства; какие у нее лицензии; и многое другое.

Ни один проект не обходится без проверки юридических аспектов деятельности компании – объекта инвестирования. Как правило, наиболее чувствительные для инвестора вопросы лежат в плоскости: титула на акции / доли компании (если они являются предметом сделки),

существенного для деятельности компании имущества; наличия у компании специального права (лицензии) на ведение определенной деятельности или угрозы ее отзыва в случае невыполнения лицензионных условий.

Такие риски очень часто представляют собой deal breaker в сделке – причину отказа от проекта. Ведь если есть угроза, например, оспаривания права производственной компании на основное здание завода, исходя из условий совершенных ранее сделок с этим зданием, вряд ли инвестор захочет принять на себя подобный риск, грозящий потерей бизнеса.

Очень часто в процессе проверки того или иного общества мы видим и множество иных весьма традиционных рисков, на которые надо обращать внимание: небрежное отношение к корпоративным процедурам (например, отсутствие годовых собраний акционеров); отсутствие контроля за полным выполнением всех условий (ковенантов) в финансовых договорах с банками (кредитные договоры); антимонопольные риски, следствием которых могут стать огромные штрафы, исчисляемые в процентах от оборота; и многое другое.

Все подобные ситуации в сделке управляемы – существуют способы обезопасить инвестора от таких неблагоприятных последствий. Главное – вовремя обнаружить проблему.

### НАЛОГОВОЕ «ОБЕЛЕНИЕ»

**РУСТЕМ АХМЕТШИН,**  
старший партнер,  
руководитель налоговой практики

Правительство в последние годы уделяет огромное внимание привлечению иностранных инвестиций. Создано несколько льготных режимов: действует множество ТОРов (территорий опережающего развития) и РИПов (региональных инвестиционных проектов), на Дальнем Востоке огромные территории охвачены специальным режимом «Свободный порт Владивосток». Из недавних важных инициатив отмечу соглашения о защите и поощрении капиталовложений, которые создают для инвесторов так называемую «стабилизационную оговорку» – гарантии неизменности условий инвестирования, а также компенсацию расходов инвесторов на создание инфраструктуры.

Любой инвестиционный проект индивидуален, поэтому мы каждый раз помогаем нашим клиентам разбираться в непростых нормах российского законодательства,



взвешиваем и находим наиболее подходящий вариант для конкретного инвестора.

Куда более рутинная проблема, которой приходится заниматься каждому налогоплательщику, – это работа со своими поставщиками и подрядчиками, особенно в таких сферах, как строительство, логистика,

сельское хозяйство, импорт.

Налоговые органы давно ведут борьбу за «обеление» рынка и нередко подозревают добросовестных налогоплательщиков в сговоре или как минимум неосторожности при выборе контрагента. В результате налоги начисляются компании, которая к «налоговым уклонистам» никакого отношения не имеет, а просто не проявила осмотрительность при заключении договора.

В прошлом году юристам «Пепеляев Групп», удалось отстоять интересы одного крупного китайского производителя бытовой техники и доказать в суде незаконность налоговых доначислений, но выиграть спор с налоговым органом получается далеко не всегда. В этих вопросах крайне важно знать не только норму закона (о недобросовестных контрагентах, кстати, там почти ничего не написано), но и как он применяется на практике. Для этого нужны опытные юристы.

Невнимательность к этой проблеме может привести к серьезному, на 50-60%, удорожанию закупок за счет налогов и штрафов, которые придется уплатить за поставщиков и подрядчиков.



### ЭКО-НАСТРОЙКА

**НАТАЛЬЯ СТЕНИНА,**  
партнер, руководитель практики  
недвижимости и строительства,  
руководитель экологической группы

В последний год вопросы экологии вышли на первый план: об этом свидетельствует и динамичное изменение законодательства, и развитие судебной практики. Для бизнеса эти изменения означают ужесточение экологических требований, повышенное внимание контролирующих органов и рост финансовой нагрузки.

Жесткая риторика Росприроднадзора по отношению к недобросовестным природопользователям вкупе с повышенным

вниманием руководства страны к вопросам экологии позволяют говорить об усилении влияния надзорного органа.

При выявлении нарушений ведомство может не только наложить административные штрафы на компанию и ее должностных лиц, но и приостановить деятельность предприятия. Кроме того, Росприроднадзор уполномочен предъявить требования о взыскании сумм вреда, причиненного окружающей среде, а размер таких требований может многократно превысить суммы административных штрафов.

Компании зачастую недооценивают экологические риски и задумываются об управлении ими, когда кризисная ситуация уже возникла. Такой подход может обернуться значительными потерями для бизнеса.

Гораздо эффективнее действовать на опережение: отслеживать изменения природоохранного законодательства и анализировать внутренние процессы. Выстраивание системы управления экологическими рисками (экологического комплаенса) становится трендом для бизнеса. Такая система не только помогает успешно проходить проверки Росприроднадзора, избегая санкций, но и повышает доверие к бизнесу.

Еще один тренд в экологическом праве – ужесточение ответственности бизнеса за вред, причиненный окружающей среде. Самые распространенные случаи – это загрязнение окружающей среды в результате попадания веществ в водные объекты и почвы. На втором месте – несанкционированные свалки. Вред окружающей среде может быть возмещен двумя способами:

устранение ущерба самостоятельно, либо выплата денежной компенсации. Выбор способа возмещения принадлежит Росприроднадзору, предпочитающему требовать возмещение вреда в денежном эквиваленте. Ярким примером стал ряд недавних кейсов с участием ведущих российских промышленных компаний, с которых были взысканы беспрецедентные суммы, исчисляемые сотнями миллиардов рублей.

Еще одно изменение касается новой концепции Расширенной ответственности производителей (РОП), суть которой заключается в том, что производители и импортеры, которые произвели или ввезли в Россию определенные товары или упаковку, должны обеспечить их утилизацию в конце жизненного цикла продукции. В качестве альтернативы производитель или импортер может уплатить экологический сбор. Наиболее вероятно, с 1 января 2022 года будет введено регулирование, согласно которому должно быть утилизировано 100% упаковки, выпущенной на рынок (при сегодняшних показателях в 10-45%). При этом ответственность за уплату экосбора или утилизацию упаковки останется на производителях / импортерах упаковки. Что касается товаров, то для них планируется постепенное увеличение нормативов утилизации, но не менее чем на 10% в год.

Экологический сбор предлагается рассчитывать исходя из двойного норматива утилизации (сейчас – из одного норматива утилизации), чтобы стимулировать производителей и импортеров к самостоятельному выполнению нормативов.