



Association
of European
Businesses

AEBRUS.RU

МЕМОРАНДУМ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ 2022



ВАЖНЫЕ ТЕМЫ





**ЙОХАН
ВАНДЕРПЛАЕТСЕ**

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ПРАВЛЕНИЯ АЕБ**



**ТАДЗИО
ШИЛЛИНГ**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР АЕБ**

Уважаемые читатели!

С особым удовольствием мы рады представить вам «Меморандум европейского бизнеса в России 2022: важные темы». В этой книге мы собрали мнения экспертов, представляющих компании – члены АЕБ, по наиболее значимым вопросам, которыми Ассоциация эффективно занималась на протяжении 2021 года.

В частности, подготовленные статьи касаются таких тем, как: деятельность АЕБ в рамках проекта по зеленой повестке; анализ законодательных инициатив по расширенной ответственности производителей в России; меры для восстановления международной активности бизнеса в условиях продолжающейся пандемии; изменения миграционных процедур в отношении высококвалифицированных иностранных кадров; проблемы, связанные с локализацией производства в России; актуальные вопросы налогообложения и таможенной стоимости; новеллы в сфере цифровых технологий и персональных данных; развитие системы маркировки товаров; исследование кейсов в области антимонопольного регулирования; вопросы защиты прав потребителей; позиции в отношении правила «второй лишней»; проблемы легализации параллельного импорта и дискуссия о двойном качестве; рекомендации по проведению оценки соответствия продукции в период пандемии.

Мы хотели бы выразить искреннюю благодарность всем, кто внес свой вклад в создание публикации: Эрнесто Ферленги (Eni S.p.A), Флориану Виллерсхаузену (Creon Capital); Павлу Рудякову (Samsung); Людмиле Ширяевой

(EY); Фальку Тишendorфу (ADVANT Beiten); АLINE Лаврентьевой (EY), Андрею Грачеву (Eversheds Sutherland), Александру Ерасову (Bryan Cave Leighton Paisner), Ксении Литвиновой (Pepeliaev Group), Арсению Сеидову (Baker McKenzie); Вильгельмине Шавшиной (EY), Дарье Лебедевой (EY), Ксении Сизовой (EY); Руслану Васютину (DLA Piper), Сергею Васильеву (DLA Piper), Юлии Пономаревой (DLA Piper); Эдгарсу Пузо (Atos), Глебу Вершинину (SAP), Марии Остащенко (Alrud), Ольге Скороходовой (Google), Александре Шмигириловой (Ericsson); Екатерине Чепуриной (L'Oreal); Елене Соколовской (Pepeliaev Group), Стефании Решетниковой (Pepeliaev Group), Анне Симаченко (Pepeliaev Group); Екатерине Еровой (Baker McKenzie); Яне Котуховой (Servier), Марине Забалуевой (Sanofi Russia), Майе Лимонниковой (Servier); Дмитрию Занчеву (GE Healthcare), Алексею Борову (GE Healthcare), Артему Лукину (RP Canon Medical Systems), Галине Резван (GE Healthcare); Андрею Башкирову (Procter and Gamble), Тагиру Калимуллину (M.Video), Денису Хабарову (Baker McKenzie); Сергею Гусеву (Electrolux), Владимиру Высоцкому (Caterpillar Eurasia), Алексею Солдатову (BSH Bytowuże Pribory), Юлии Хайфетс (Reckitt Benckiser), Андрею Щербине (CNH Industrial Russia).

Мы надеемся, что публикация будет полезна и интересна широкой аудитории: представителям органов государственной власти, иностранным инвесторам, ведущим бизнес в России, компаниям, рассматривающим возможность вступления в АЕБ. Приятного чтения!



Содержание

«Зеленая инициатива» АЕБ: основные направления деятельности	3
Реформа института расширенной ответственности производителей в России	6
Меры по восстановлению международной деловой активности на фоне пандемии COVID-19	8
Актуальные миграционные вопросы	10
Вопросы локализации производства в России	11
Актуальные вопросы налогообложения	12
Вопросы таможенной стоимости	14
Состояние и тенденции развития сферы информационных технологий в России	18
Развитие системы маркировки в Российской Федерации и государствах — членах ЕАЭС: актуальные проблемы	19
Вопросы антимонопольного регулирования	22
«Потребительский экстремизм» в России: предупрежден, значит, вооружен	24
Позиция в отношении постановления Правительства о применении правила «второй лишней»	26
Параллельный импорт и двойное качество	30
Особенности оценки соответствия серийно выпускаемой продукции в условиях COVID-19	32

Изложенные мнения/комментарии авторов могут не совпадать с мнениями/комментариями Ассоциации европейского бизнеса.

Информация в данном издании не является исчерпывающей и не является профессиональной консультацией по соответствующим вопросам. Несмотря на то, что были предприняты все меры предосторожности при ее подготовке, АЕБ не несет ответственности за наличие возможных ошибок, допущенных по невнимательности или другим причинам, а также за любой вред, понесенный любым лицом, которое будет руководствоваться данной информацией. [Информация в данном издании не должна использоваться в качестве замены консультаций с профессиональными консультантами.]



«ЗЕЛЕНАЯ ИНИЦИАТИВА» АЕБ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ЦЕЛИ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И КЛИМАТА

Изменение климата становится определяющим фактором в рамках внешнеэкономического сотрудничества между странами в долгосрочной перспективе. Правительства и компании сегодня ищут новые подходы для решения, с одной стороны, климатических проблем, а с другой — сохранения экономической конкурентоспособности.

По данным Всемирного банка, в настоящее время более 64 стран мира внедрили или планируют внедрить инициативы по стимулированию сокращения по всему миру выбросов CO₂ (включая систему торговли выбросами или углеродный налог), и их число растет с каждым днем.

14 июля ЕС представил всеобъемлющий план «Зеленый курс ЕС» (ранее — Fit for 55), целью которого является сокращение к 2030 году выбросов на 55% от уровня 1990 года. План будет обсуждаться и, возможно, видоизменяться, но он радикально изменит все сферы экономики ЕС и повлияет на сотрудничество с основными коммерческими партнерами ЕС, включая Россию.

В 2021 году исполняется 5 лет с момента вступления в силу Парижского соглашения. За это время мы увидели, как быстро изменилось отношение мирового сообщества, стран и международных компаний к вопросам борьбы с изменением климата и снижения уровня выбросов парниковых газов. Глобальная климатическая повестка дня оказывает большое влияние на все сектора экономики.

Намерение ограничить глобальное потепление до уровня ниже 1,5–2 градусов Цельсия по сравнению с доиндустриальным уровнем стало нашей общей

ответственностью. По данным Международного энергетического агентства (IEA), для достижения нулевого уровня выбросов к 2050 году миру необходимы технологии, 40% которых сейчас не существует. Именно поэтому наши государства и компании должны создавать специальные технологические альянсы для поднятия технологического уровня.

Для обмена передовым европейским опытом в области устойчивого развития и зеленой экономики, а также для развития тесных отношений сотрудничества между российскими и европейскими компаниями в 2020 году АЕБ приняла решение о создании Координационного комитета проекта «Зеленая инициатива». Мы разделили деятельность Координационного комитета на три рабочих направления, что позволяет охватить наиболее важные вопросы:

- › зеленые финансы;
- › управление выбросами углекислого газа;
- › будущее энергетики.

В рамках деятельности всех рабочих направлений мы собрали вместе европейских и российских участников зеленой экономики, обсудив наиболее перспективные пути сотрудничества. Правительства, бизнес, банки, профессиональные общества и университеты должны вместе строить сильную устойчивую экономику, способную противостоять новым климатическим вызовам. По данным IEA, чтобы быть готовыми к получению углеродной нейтральности к 2050 году, мы должны утроить ежегодные инвестиции в чистую энергию в мире к 2030 году до примерно 4 трлн долларов.

Будут разрабатываться и чаще использоваться новые зеленые финансовые инструменты. Компании могут



рассчитывать на длинные и дешевые деньги для трансформации и модернизации. Рост энергоэффективности будет способствовать повышению конкурентных преимуществ бизнеса.

ЗЕЛЕННЫЕ ФИНАНСЫ

Успешная реализация экологических проектов, направленных на значительное снижение выбросов парниковых газов, во многом зависит от их финансовой и коммерческой целесообразности. Государство будет играть важную роль как через прямое субсидирование инновационных проектов, так и через выгодное финансирование, предоставляемое национальными и межгосударственными банками развития.

АЕБ приветствует намерение российского правительства предоставлять финансовые ресурсы для смягчения последствий изменения климата, например в рамках национального проекта «Экология» стоимостью 4 трлн рублей. Кроме того, мы считаем важным установление обязательных количественных и качественных ориентиров в отношении того, когда и в какой степени будет достигнута долгосрочная цель нейтрализации выбросов парниковых газов. Амбициозные цели могут быть реализованы с помощью дорожной карты, включающей конкретные проекты, такие как развитие водородной экономики, о которых уже было объявлено.

Правительственные и полуправительственные меры поддержки по смягчению последствий изменения климата всегда должны сопровождаться рыночными финансовыми решениями. Это требует развития сильного рынка капитала для зеленых облигаций, кредитов, привязанных к результатам, фондов влияния и других финансовых продуктов, которые ссылаются на так называемые стандарты ESG (экологические, социальные, управленческие стандарты). В этом контексте утверждение Правительством Российской Федерации 22 сентября 2021 года Распоряжения 1587 («таксономии по зеленому финансированию») является очень важным шагом и высоко оценивается европейским деловым сообществом в России.

Как показывает опыт рынков за пределами России, строгая проверка зеленых финансовых проектов имеет огромное значение для поддержания доверия к архитектуре финансового рынка и повышения ликвидности для зеленых финансовых проектов. Прозрачность и строгость должны быть востребованы, когда Центральный банк России пытается создать систему аккредитации и верификации. АЕБ готова оказать экспертную поддержку.

В 2021 году ожидается рост рынка устойчивых облигаций на 32%, прогнозирует аналитическая компания Moody's. В предыдущем году объем эмиссии был стабильным и составил 270 млрд долларов США. При среднем росте на 60% с 2015 года рынок зеленого долгового капитала достигнет отметки в 1 трлн долларов, выпущенных к декабрю 2020 года. Учитывая, что Россия занимает 11-е место в мире по объему ВВП, было бы

желательно занять место в топ-30 как рынок зеленого финансирования. Московская фондовая биржа активно содействует выпуску зеленых облигаций. Однако ликвидности пока не хватает.

Увеличение ликвидности для зеленого финансирования в Московском финансовом центре требует доверия. АЕБ стремится информировать международных инвесторов о деятельности зеленого финансирования в Московском финансовом центре. Кроме того, рекомендуется сотрудничество с другими финансовыми центрами для направления капитала из зоны евро, доллара и юаня в Москву. С точки зрения регулирования здесь важно, чтобы стандарты рынка капитала и лежащие в их основе таксономии были гармонизированы со стандартами крупных нероссийских рынков капитала.

Опыт финансового центра ЕС в Люксембурге, ведущего центра зеленого финансирования, показывает, что спрос на зеленые финансовые продукты превышает предложение, поэтому эмитенты иногда несут более низкую стоимость купона по облигациям, чем в случае с традиционными ценными бумагами. Это открывает для российских компаний возможность дешевого размещения «зеленых» облигаций в евро в финансовых центрах ЕС.

АЕБ выступает за партнерство между российскими и европейскими финансовыми центрами, чтобы компании могли выпускать облигации в разных валютах для одного и того же зеленого проекта по единым стандартам. Банки, входящие в АЕБ, готовы принять в этом участие. Санкции, введенные Европейским союзом с 2014 года против России, прекратили всю деятельность европейских банков развития, таких как ЕБРР или ЕИБ. До 2014 года эти банки играли положительную роль для России, например в финансировании проектов по энергоэффективности. Мы считаем, что в связи с «Зеленой сделкой» ЕС им должно быть разрешено продолжать софинансирование проектов по защите климата и в России. В конце концов, «Зеленая сделка» не является проектом, касающимся только ЕС, и затрагивает такие крупные страны, как Россия. Таким образом, политика ЕС по защите климата приобретает внешнеэкономическое измерение.

АЕБ выступает за то, чтобы ЕС в рамках внешнеторговой политики в связи с «Зеленой сделкой» смягчил санкции хотя бы до той степени, чтобы банки развития ЕС и его государств-членов могли продолжать финансирование зеленых проектов в России.

УПРАВЛЕНИЕ УГЛЕРОДНЫМИ ВЫБРОСАМИ

Взаимодействие России и ЕС в рамках реализации ЦУР ООН, совместные проекты, а также обмен опытом между европейскими и российскими компаниями способствуют формированию экологически устойчивого будущего нашей планеты и процессу декарбонизации.

Россия занимает 4-е место в мире по объему выбросов углекислого газа, в связи с чем проблема формирования единого бизнес-подхода для плавного перехода к декарбонизации экономики представляет собой актуальный вопрос и является вызовом для Российской Федерации, требующим значительного совершенствования системы энергообеспечения оборудования.

Достижение цели сокращения выбросов парниковых газов предполагает введение новых законодательных механизмов в области климата. Так, Европейская комиссия ввела транснациональное углеродное регулирование (ТУР), предполагающее взимание платы за углеродный след импортируемой продукции. Такая инициатива несет риски для России, чей значительный экспорт в ЕС может быть затронут новым углеродным регулированием.

«Зеленое» законодательство в Российской Федерации находится на стадии формирования в соответствии с ее обязательствами по сокращению выбросов парниковых газов в рамках реализации Парижского климатического соглашения. Летом был принят Федеральный закон № 296-ФЗ от 02.07.2021 «Об ограничении выбросов парниковых газов», который является основополагающим документом для запуска системы углеродного регулирования.

Закон устанавливает:

- › введение понятия «углеродная единица» как объекта права;
- › возможность реализации климатических проектов;
- › введение обязательной отчетности для предприятий.

Также был утвержден ряд других документов в связи с климатической повесткой дня:

- › «Концепция развития электротранспорта до 2030 года», которая будет реализована в два этапа: с 2021 по 2024 год и с 2025 по 2030 год;
- › «Концепция развития водородной энергетики», направленная на увеличение производства и расширение сферы использования водорода как экологически чистого энергоносителя.

Министерство экономического развития Российской Федерации разрабатывает «Стратегию долгосрочного развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года», которая будет способствовать формированию интегрированной системы наблюдения для оценки выбросов CO₂.

АЕБ выступает за поиск сбалансированного подхода во взаимодействии бизнеса и государства и одобряет концептуальную идею инициативы углеродного регулирования. Эксперты проекта «Зеленая инициатива» готовы активно делиться лучшими практиками европейских компаний, работающих на территории Российской Федерации, по адаптации к европейским климатическим инициативам.

Члены проектной группы «Углеродное регулирование» готовы предпринять все необходимые действия для разработки эффективных инструментов и стимулов для декарбонизации, включая:

- › взаимодействие с регулятором на ранних стадиях формирования закона;
- › создание возможности для дискуссий, таких как мероприятия и форумы, для обмена передовым опытом и определения путей декарбонизации экономики, с привлечением «трудноуправляемых» секторов экономики и энергетического сектора;
- › продвижение финансовых инициатив, стимулирующих научно-исследовательскую и инвестиционную деятельность по проектам, направленным на декарбонизацию.

БУДУЩЕЕ ЭНЕРГЕТИКИ

Возобновляемая энергетика играет важную роль в декарбонизации в рамках глобальной энергетической повестки дня. В России 2021 год уже стал определяющим с точки зрения формирования новых тенденций в долгосрочном развитии зеленой энергетики. Была утверждена новая национальная программа развития возобновляемой энергетики на период 2025–2035 годов, которая ставит новые цели развития зеленого производства и формирует механизмы их правильного достижения.

Кроме того, результаты последнего тендера в России по возобновляемым источникам энергии, который состоялся в сентябре 2021 года, задали новый вектор развития и оценки стоимости электроэнергии, произведенной за счет ветровой и солнечной генерации.

В частности, цены на ветровые проекты упали до рекордных уровней — на 70% от предельных значений, установленных Правительством Российской Федерации. В свою очередь, цены на солнечную генерацию упали на 60% от предельных значений.

Конечно, в среднесрочной перспективе будет больше понимания относительно устойчивости и жизнеспособности новых ценовых параметров. Однако в любом случае существуют новые инвестиционные сигналы и ценовые ориентиры, подтверждающие важность и актуальность развития зеленой энергетики и ее применимость в создании низкоуглеродной экономики.

Все больше компаний из различных отраслей промышленности уделяют особое внимание реализации своих стратегий устойчивого развития и заинтересованы в снижении углеродного следа по всей цепочке создания стоимости своей продукции и услуг. Зеленая энергия является необходимым инструментом для реализации этих целей. Дальнейшее развитие возобновляемых источников энергии и низкоуглеродных технологий с учетом мер государственной поддержки имеет важное значение для создания и развития низкоуглеродной экономики. Учет особой роли возобновляемых источников энергии при утверждении национальной стратегии низкоуглеродного развития поможет достичь значительных результатов в обозримом будущем.



Другим перспективным направлением является создание условий для роста низкоуглеродной экономики за счет использования водородных технологий. Россия обладает значительным природным и ресурсным потенциалом для развития водородной энергетики. Водородные технологии можно рассматривать как дополнительный элемент для достижения цели сокращения выбросов парниковых газов и уменьшения углеродного следа в цепочке создания стоимости производственных компаний. В ближайшее время ожидается принятие

нормативно-правовой базы, закрепляющей механизмы развития водородной экономики. Особая роль в этом процессе должна быть отведена созданию условий для производства и потребления так называемого «зеленого водорода», производимого из электроэнергии, вырабатываемой возобновляемыми источниками.

РЕФОРМА ИНСТИТУТА РАСШИРЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ



На протяжении 2021 года велась активная реализация Концепции совершенствования института расширенной ответственности производителей и импортеров товаров и упаковки, утвержденной Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации В. В. Абрамченко 28.12.2020 № 12888п-П1 (далее — Концепция РОП). Одним из наиболее значимых мероприятий стали разрабатываемые Минприроды России проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» и статью 8 Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» и связанные с ним подзаконные акты.

Необходимо отметить, что целью механизма РОП является уменьшение количества отходов, попадающих на полигоны (на 50% к 2030 году), увеличение количества переработанных отходов и вовлеченного

вторичного сырья в хозяйственный оборот. Для этого представляется необходимым установить страновые целевые показатели по утилизации отходов от использования товаров, внедрить раздельное накопление отходов (РНО), так как без РНО невозможно извлечь отходы упаковки из потока твердых коммунальных отходов (ТКО) (~40% от ТКО) и направить их на переработку, а также предусмотреть механизмы стимулирования по увеличению используемого вторсырья в упаковке и товарах. Действующее регулирование не позволяет достичь этих целей, так как не определены ответственные лица за достижение страновых целевых показателей по утилизации и внедрение РНО. Отсутствие целевых показателей по утилизации отходов от использования товаров и целевых показателей по РНО для субъектов РФ, муниципалитетов и региональных операторов не позволяет организовать РНО. Отсутствуют законодательные и (или) экономические

стимулы для населения сортировать отходы. Население не имеет доступ к инфраструктуре и не имеет мотивацию разделять отходы. Региональные операторы получают тем больше финансирования, чем больше объем ТКО они вывозят с площадки (работа по тарифу за объем), соответственно, РНО практически в России отсутствует.

Кроме того, в предлагаемых Минприроды России изменениях законодательства вводится запрет реализации товаров, сведения о которых отсутствуют в Единой государственной информационной системе учета отходов от использования товаров (ЕГИС УОИТ). Такой запрет на практике способен разрушить сложившуюся систему товарооборота в России, так как отсутствует какая-либо определенность относительно механики его применения, не проведена оценка затрат на создание системы, не проанализированы альтернативные решения по использованию уже действующих систем маркировки и прослеживаемости товаров.

К тому же создание еще одной государственной информационной системы, содержащей информацию обо всей номенклатуре товаров, реализуемой на рынке, потребует огромных затрат, а сама система будет дублировать функционал уже имеющихся систем.

Компаниями — членами АЕБ многократно обращалось внимание на то, что в разрабатываемых проектах нормативных актов предусматривается самостоятельная реализация РОП, при этом для упаковки устанавливаются априори невыполнимые нормативы утилизации — 100%. Дополнительно предусматривается применение ко всем субъектам регулирования двойного коэффициента — двойной разницы между нормативом утилизации и выполненным объемом утилизации отходов — при недостижении нормативов утилизации. Данное требование означает, что в части упаковки при нормативах утилизации 100% расходы могут доходить до оплаты 200% объема выпущенной упаковки.

Также предусматриваются повышающие коэффициенты при расчете ставок экосбора при использовании упаковки, «плохо поддающейся утилизации», которые могут повышать размер экологического сбора еще в 5 раз, то есть на 500%. При этом методика введения повышающих коэффициентов не имеет под собой никакого расчетного или практического обоснования.

В итоге увеличение размера экологического платежа для упаковки будет достигать до 1000% от базовых ставок экологического сбора, что, несомненно, негативно скажется на стоимости товаров в упаковке.

По мнению бизнеса, данные обстоятельства являются весьма критичными, поэтому важно отказаться от использования двойного коэффициента к нормативу утилизации при недостижении нормативов утилизации и других повышающих коэффициентов. Наиболее оптимальным вариантом могло бы стать постепенное, а не одновременное повышение норматива утилизации для упаковки не более 10% в год. В целях мотивации самостоятельной реализации РОП для самостоятельно

реализующих РОП было бы целесообразно установить 35% норматив утилизации по упаковке, а для плательщиков — 100%.

Дополнительно усугубляет проблему факт исключения из проектов нормативных актов нормы о применении понижающего коэффициента к объему ответственности субъектов регулирования в случае использования ими упаковки, содержащей вторичное сырье. При этом Концепция РОП прямо определяет необходимость установления стимулов к увеличению использования вторсырья для производства товаров и возвращения отходов упаковки в оборот. Для этого субъект РОП должен иметь экономическую заинтересованность в приобретении и использовании для производства своих товаров упаковки с возрастающей в ней долей вторичного сырья.

Концепция РОП определяет, что отходы, утилизация которых должна быть обеспечена в рамках РОП, в основном образуются у населения. В силу этого в объекты РОП в части упаковки не должна попадать упаковка, которая в процессе движения по товаропроводящей цепи остается и аккумулируется у юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей, не является отходом потребления, а утилизируется как отход их деятельности (производства) в соответствии с действующим законодательством. Такая упаковка преобразовывается владельцем отходов во вторичные материальные ресурсы или реализуется для дальнейшей утилизации.

Распространение РОП на такую упаковку ведет к неоправданному увеличению затрат производителя без положительного эффекта для развития системы возвращения в хозяйственный оборот отходов упаковки.

Для урегулирования данной ситуации представляется целесообразным дать возможность производителям (импортерам) товаров в такой упаковке идентифицировать ее при декларировании в соответствии с ГОСТ 17527-2020 «Упаковка. Термины и определения» как «промышленная упаковка» — упаковка, предназначенная для упаковки сырья, материалов, деталей, полуфабрикатов или готовой продукции, предназначенная для доставки от изготовителя до потребителя и (или) других посредников, таких как предприятия по переработке или сборке, что также соответствует международному стандарту ISO 21067-1:2016 Packaging — Vocabulary — Part 1: General terms, и освободить производителей (импортеров) товаров в промышленной упаковке от обязанности по ее утилизации или от уплаты экологического сбора при условии подтверждения утилизации промышленной упаковки покупателями.

Для упрощения администрирования необходимо выделить отдельные подкатегории в ОК 034-2014 (КПЕС 2008) «Общероссийском классификаторе продукции по видам экономической деятельности (ОКПД 2)» для промышленной упаковки.

АЕБ продолжает тесное взаимодействие с органами власти и другими ассоциациями для обеспечения постоянного диалога и учета позиции индустрии при внесении изменений в законодательство об утилизации.



МЕРЫ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ COVID-19

Международное бизнес-сообщество в лице европейских ассоциаций и торговых палат, работающих в России, обеспокоено ситуацией, связанной с пандемией COVID-19.

Ассоциация европейского бизнеса, как и иные бизнес-ассоциации, выступает за необходимость решения вопроса о взаимном признании вакцинации от новой коронавирусной инфекции всеми доступными гражданам РФ и стран Евросоюза вакцинами, а также о взаимном признании соответствующих подтверждающих документов.

Обеспечение свободного и безопасного перемещения представителей бизнеса через границу необходимо для поддержания деловой активности между Россией и Евросоюзом, которые являются друг для друга ключевыми торгово-экономическими партнерами.

Взаимные карантинные ограничения для въезжающих особо ударяют по экспортно-ориентированному бизнесу, создавая препятствия для выполнения контрактных обязательств по отношению к заказчикам и поставщикам, своевременной реализации совместных проектов и заключения новых сделок. Бизнес

также несет существенные издержки на администрирование процесса оформления разрешений для осуществления ограниченного количества трудовых и деловых поездок, предусмотренных для отдельных категорий лиц (менеджеров высшего звена и технических специалистов).

Кризисные явления во взаимодействии России и Евросоюза в части бизнес-коммуникации и перемещения трудовых ресурсов подтверждаются следующими цифрами:

- в 2020 году иностранным гражданам выдано 62 686 разрешений на работу в РФ, что более чем в 2 раза меньше показателя 2019 года¹;
- в том числе в 2020 году иностранным высококвалифицированным и квалифицированным специалистам выдано 28 137 разрешений на работу, что в 1,85 раза меньше показателя 2019 года²;
- потребность в иностранных специалистах на 2020 год была определена в размере 104 993 человек³;

¹ По данным Министерства внутренних дел РФ: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/22689548/>

² Там же

³ Постановление Правительства России от 3 декабря 2019 года № 1579 «Об определении потребности в привлечении иностранных работников, прибывающих в Российскую Федерацию на основании визы, в том числе по приоритетным профессионально-квалификационным группам, и утверждении квот на 2020 год»

- ▶ количество постановок на миграционный учет в РФ граждан стран Евросоюза по цели въезда «работа» в 2020 году составило 52 246, что почти в 2 раза меньше показателя 2019 года⁴.

Сотрудничество на международном уровне является неременным условием эффективного ответа на современные глобальные вызовы, к которым относится и пандемия новой коронавирусной инфекции.

Инициирование конструктивного переговорного процесса между Европейской комиссией и Правительством Российской Федерации о взаимном признании вакцинации от новой коронавирусной инфекции всеми доступными гражданам РФ и стран Евросоюза вакцинами и соответствующих подтверждающих документов, по мнению европейского бизнес-сообщества, является важным шагом на пути экономического восстановления и адаптации к новым условиям взаимодействия.

Недоступность тех или иных вакцин в РФ или в Евросоюзе не должна ограничивать свободу передвижения человека или становиться препятствием для осуществления им трудовых функций. Процесс одобрения российской вакцины «Спутник V» для использования в ЕС еще не завершен. Вопрос регистрации в России вакцин иностранных производителей относится к сфере коммерческих интересов этих компаний. Вопрос выбора вакцины должен быть предоставлен каждому человеку как базовая и неотъемлемая свобода. Не все граждане стран Евросоюза, работающие и живущие в России, имеют право на получение вакцины от COVID-19 в своей родной стране. Гражданин, прошедший вакцинацию любой доступной ему вакциной, выражает тем самым заботу о своем личном здоровье и вносит вклад в обеспечение защиты окружающих и формирование коллективного иммунитета. В этих условиях те вакцины, которые зарегистрированы и разрешены для использования на территории РФ, должны признаваться в странах Евросоюза как вакцины, дающие право на въезд на территорию ЕС без необходимости соблюдать карантин. Взаимным образом, в России в отношении лиц, въезжающих на ее территорию, должны признаваться вакцины, одобренные для использования Европейским агентством лекарственных средств.

Бизнес, заинтересованный в нормализации деловой активности, безусловно, готов предпринять все меры для организации вакцинации своих работников, способствуя тем самым достижению поставленных Правительством РФ и правительствами стран — членов ЕС целей по достижению уровня охвата населения вакцинацией, необходимого для обеспечения коллективного иммунитета.

Помимо вопроса признания вакцин, на протяжении продолжительного периода времени в центре внимания компаний — членов АЕБ находился вопрос снятия карантинных требований в отношении иностранных специалистов, прибывающих в Россию с целью осуществления

трудовой деятельности, в частности в отношении высококвалифицированных специалистов.

Согласно информации, размещенной на официальном сайте Роспотребнадзора от 19 октября 2021 года,⁵ 14-дневная изоляция, предусмотренная постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 30.03.2020 № 9 «О дополнительных мерах по недопущению распространения COVID-19», распространяется лишь на иностранных граждан, прибывающих на территорию Российской Федерации в целях осуществления трудовой деятельности в составе организованных групп, привлекаемых к трудовой деятельности в соответствии с алгоритмом действий по привлечению в экономику Российской Федерации иностранных граждан.

Кроме того, говорится о *дифференцированном подходе* к срокам изоляции иностранных граждан, прибывающих в Российскую Федерацию с целью осуществления трудовой деятельности. В соответствии с данным подходом при привлечении к работе иностранных граждан организуется отбор биологического материала у работников и проведение его лабораторного исследования на COVID-19 методом полимеразной цепной реакции, методами ИФА и ИХА на наличие IgG и IgM.

Далее выделяются *«иные категории иностранных граждан, прибывающие в Российскую Федерацию в целях осуществления трудовой деятельности»*, в отношении которых предусмотрено *только требование о необходимости наличия медицинского документа* (на русском или английском языках), подтверждающего отрицательный результат лабораторного исследования материала на COVID-19 методом ПЦР.

Вместе с тем соответствующие изменения в корреспондирующие постановления Главного государственного санитарного врача Российской Федерации внесены не были.

Несмотря на положительную тенденцию в отношении отставания нами на протяжении последнего года требования о снятии карантинных мер, представляется важным для полного исчерпания данного вопроса внести необходимые изменения в действующие санитарные требования.

Подобные шаги нейтральны для уровня эпидемиологической безопасности населения, но в значительной степени облегчают условия ведения бизнеса для европейских и российских хозяйственных субъектов, удовлетворяют потребности экономики в квалифицированных трудовых ресурсах, а также в перспективе способствуют восстановлению отдельных отраслей экономики, которые являются наиболее пострадавшими от экономического спада в результате глобальной пандемии COVID-19.

⁴ По данным Министерства внутренних дел РФ: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/19365693>; <https://xn--b1aew.xn--p1ai/Deljatelnost/statistics/migracionnaya/item/22689602>

⁵ https://www.rosпотребнадзор.ru/about/info/news/news_details.php?ELEMENT_ID=19447



АКТУАЛЬНЫЕ МИГРАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ



На протяжении уже более двух лет особое внимание уделяется вопросам применения миграционного законодательства, требования по которому менялись так часто, как менялась эпидемиологическая обстановка в России и во всем мире.

Оперативный штаб при Правительстве РФ разработал ряд мер, позволяющих иностранным гражданам – ВКС и техническим специалистам, несмотря на ограничения, въезжать на территорию России с целью осуществления трудовой деятельности. В этой связи АЕБ провела огромную работу по возвращению иностранных работников – ВКС в Российскую Федерацию, общаясь непосредственно с Правительством РФ и задействованными ведомствами. При содействии Ассоциации европейского бизнеса более 2 000 ВКС, а также члены их семей смогли возвратиться в Россию и продолжить здесь свою профессиональную деятельность.

Стоит отметить, что в настоящее время наблюдается постепенное ослабление требований и частичное снятие ограничений по въезду иностранных граждан в РФ, что подтверждено расширяющимся перечнем стран, включенных в Приложение 1 к Распоряжению Правительства РФ от 16.03.2020 № 635-р.

На фоне этих перемен, продиктованных ситуацией, связанной с распространением COVID-19, разрабатывается новое миграционное законодательство, вступающее в силу с 2024 года, которое полностью меняет действующие миграционные процедуры, вводя в практику иные правовые инструменты для контроля и усовершенствования миграционных процессов.

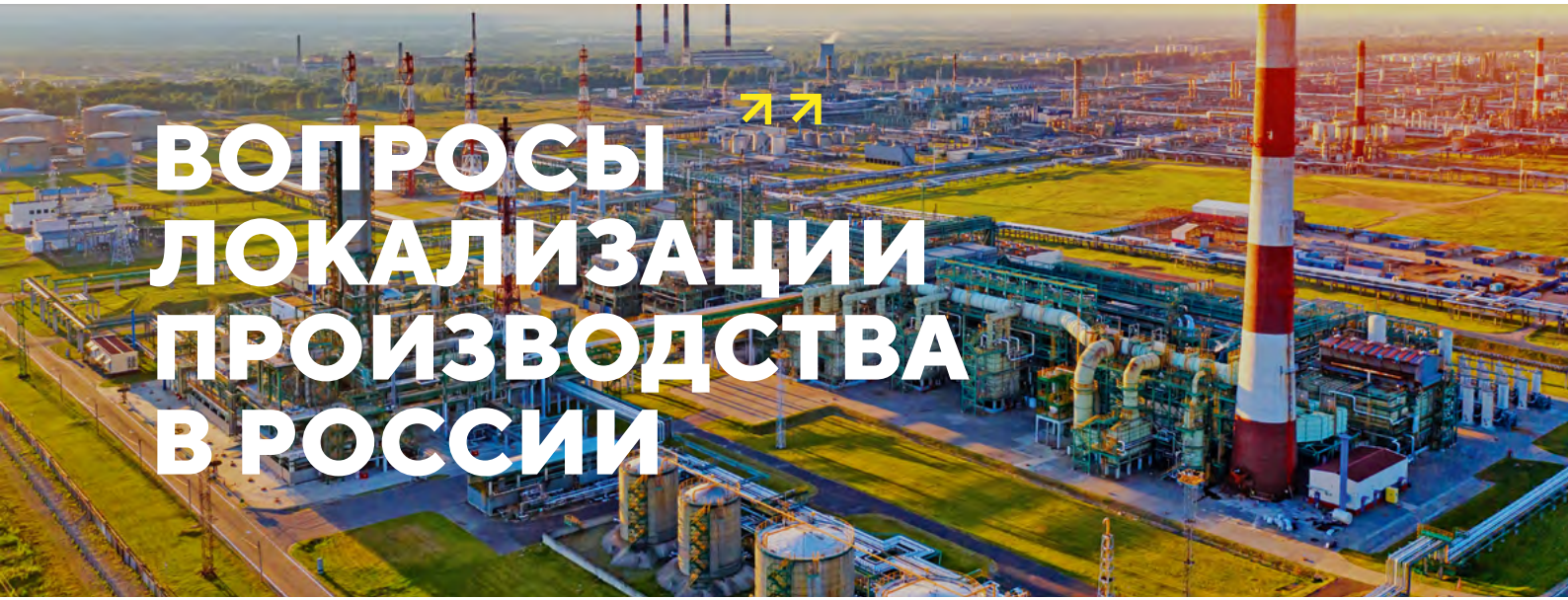
Из наиболее важных изменений необходимо отметить следующие:

- › Отсутствует категория ВКС, то есть четкое определение данного статуса иностранных работников.
- › Вводится срок деловой визы, ограниченный 90 днями в календарном году (текущий срок – 90 дней в каждом 180-дневном периоде).
- › Устанавливается Реестр недобросовестных приглашающих лиц, куда рискуют попасть компании, не обеспечивающие соответствие заявленной цели поездки или своевременный выезд иностранного гражданина.
- › Вводится требование проходить ежегодные медицинские освидетельствования, исключительно в медицинских организациях, включенных в перечень, устанавливаемый высшим органом региональной исполнительной власти.
- › Для привлечения иностранных работников и осуществления трудовой деятельности в РФ и работодатели, и соискатели должны быть включены в Реестр работодателей и в Реестр иностранных работников, соответственно. Для включения в данные реестры и компании, и работники должны пройти ряд процедур, которые будут заменять действующие миграционные процедуры, включая получение квот и разрешительных документов.
- › Обсуждается система авансовых платежей по налогу на доходы физических лиц, равно применимая ко всем иностранным работникам.
- › Устанавливается требование для иностранных граждан по уведомлению об убытии из места пребывания.

Безусловно, разрабатываемая законодателем система регулирования миграционных процессов нацелена на создание более благоприятных условий администрирования, на установление прозрачных и равных для всех требований и процедур.

При этом хотелось бы отметить важность сохранения отдельной категории иностранных работников «ВКС» с действующими для них и членов их семей преференциями. Упрощенная миграционная процедура в отношении высококвалифицированных иностранных кадров оправдала ожидания, способствовала привлечению в Россию иностранных инвесторов, зарекомендовала себя действенным инструментом мотивации иностранных работников и их работодателей — крупных международных компаний для открытия новых проектов в России, развития бизнеса и вложения инвестиций.

Комитет по миграционным вопросам Ассоциации европейского бизнеса продолжает свою работу, активно взаимодействуя и ведя конструктивный диалог с Правительством РФ, Министерством экономического развития РФ и Министерством внутренних дел РФ для оперативного решения практических задач и развития миграционного законодательства.



ВОПРОСЫ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ

Как правило, локализация производства в России продиктована либо ростом рынка, конкуренцией, низкими производственными затратами, либо регуляторной средой. Поскольку отдельные стратегии выхода на рынок и локализации отличаются друг от друга и зависят от конкретного сегмента рынка, объема необходимых инвестиций, регулирования рынка и иных факторов, локализация всегда требует индивидуального подхода.

Тем не менее, существует и ряд общих вопросов, связанных с локализацией, которые компаниям приходится решать при рассмотрении планов по локализации.

В случае организации производства в России наряду с традиционным анализом возможности снижения производственных затрат или увеличения объема продаж за счет растущего спроса, проверки требует и вопрос о возможности расширения бизнеса и увеличения доли на рынке в случае использования мер поддержки локальных промышленных предприятий. Равным образом

оценки требует риск потери доли рынка при дальнейшем импорте продукции и ужесточении правил локализации, устанавливающих ограничения на допуск продукции иностранного производства. Соответственно, успешное инвестиционное решение требует не только обоснованных финансовых расчетов и анализа рынка, но и глубокого анализа правовых и налоговых рамок для более целесообразной и рентабельной реализации инвестиционного проекта.

В настоящее время инвесторы практически отказались от стратегии “local for local” и все больше рассматривают возможности экспорта. Поэтому вопрос о возможных рынках сбыта приобретает ключевое значение. При рассмотрении таких рынков существенное влияние на стратегию локализации инвестора оказывают вопросы логистики и сертификации, отсутствия протекционистских таможенных пошлин, а также наличие государственных мер по поддержке экспорта.



Кроме того, большое значение имеет состояние конкуренции на рынке. Инвестор должен понимать, кто его конкуренты на рынке и каким образом они присутствуют на рынке, а также их планы по локализации. Зачастую действует правило «кто первый пришел, тому первому и подали», означающее, что компания, которая первой локализует свое производство, получает наибольшие преимущества.

Однако наиболее злободневным вопросом, с которым приходится сталкиваться компаниям, являются непосредственно требования по локализации. В некоторых отраслях, даже если компания принимает решение о локализации, она все равно не всегда может выполнить требования по локализации ввиду их неисполнимости или по иным причинам, не зависящим от компании. Жесткие требования по локализации, вероятно, оправданы в отношении той продукции, которая имеет стратегическое значение для государства. Вместе с тем существует целый ряд продукции, не имеющей стратегического значения. Для локализации такой продукции можно ставить весьма амбициозные задачи, но все-таки согласовать подход, который будет приемлемым и для бизнеса, и для государства и поставит обе стороны в итоге в выигрышное положение. В целом, поиск подходящей стратегии локализации, которая соответствовала бы ожиданиям государства, с одной стороны, и бизнеса, с другой, является одним из самых сложных вопросов локализации.

К сожалению, еще одна проблема настоящего времени — это политические риски. В этой связи инвестору необходимо, по меньшей мере, понимать, какие гарантии предоставляет государство на случай политических рисков, какие гарантии стабильности инвестиционных рамок существуют и в течение какого периода действуют указанные гарантии. Из-за сложившейся неопределенности наблюдается своего рода «вакуум» в части принятия инвестиционных решений о создании или расширении производства в России. В таких условиях инвестору помогает готовность государства разделить потенциальные финансовые риски с инвестором (например, путем предоставления инвестиционных грантов на реализацию проекта, специальных государственных гарантий и т.д.).

И последнее, но не менее важное — это репутационный аспект. Ничто так положительно не влияет на принятие инвестиционного решения по локализации, как истории успеха и примеры присутствия на рынке других игроков. Инвестор с гораздо большей вероятностью вложит средства в производство в России, если на рынке присутствует большое количество международных участников. Поэтому для государства очень важно поддерживать существующие инвестиционные проекты и промышленные деловые инициативы. Это важно не только для конкретных инвестиций в производство, но и для формирования репутации и будущих успешных проектов.



АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ВНУТРИГРУППОВЫХ УСЛУГ

В целях снижения издержек транснациональные корпорации используют так называемые сервисные компании, которые обслуживают участников группы или аккумулируют специфические функции, связанные с организацией бизнес-процессов корпорации, на уровне материнской компании. Такая деятельность компании-исполнителя в интересах компаний-получателей приносит последним выгоду за счет отсутствия необходимости

приобретать аналогичные услуги у третьих лиц или организовывать осуществление необходимых функций собственными силами. Практика налогового администрирования последних лет была отрицательной для налогоплательщиков и, по существу, приводила к практической невозможности учета российскими налогоплательщиками расходов на приобретение услуг от компаний группы. Издав письмо от 06.08.2020 № ШЮ-4-13/12599@, ФНС России сделала первый шаг к выработке единообразных подходов к проведению налогового контроля данного вида расходов. В развитие данного

письма 21.02.2021 было издано письмо ФНС России № ШЮ-4-13/1749@, которое, однако, вызвало обеспокоенность бизнес-сообщества в связи с опасением узкой трактовки территориальными налоговыми органами приведенных в письме примеров как примеров исключительно акционерной деятельности без учета критерия наличия выгоды от нее для российского налогоплательщика. Также до настоящего времени не затронут важный методологический вопрос применения к сумме понесенных исполнителем затрат ключей распределения (ключей «аллокации») при косвенном механизме ценообразования.

Для решения этой проблемы эксперты АЕБ рекомендуют прямо закрепить приоритет общих положений письма ФНС от 06.08.2020 в отношении того, что определяющим критерием для относимости любых услуг на расходы должен являться критерий наличия выгоды для налогоплательщика, то есть если перечисленные в письме ФНС от 21.02.2021 виды деятельности направлены на получение выгоды для российской компании — члена МГК, то тест получения выгоды соблюдается.

Также необходимо продолжить работу по выработке единых правил при учете расходов на приобретение внутригрупповых услуг, в том числе в части выработки разумных и учитывающих соответствующие положения Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию подходов к:

- » определению цены услуг с использованием обоснованных ключей распределения;
- » ограничению полномочий территориальных налоговых органов в проведении детального анализа ценообразования по договору под видом проверки экономической обоснованности затрат;
- » получению информации в отношении иностранного исполнителя посредством международного обмена информацией между налоговыми органами.

НДС С ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ

С 01.01.2019 все иностранные организации, которые оказывают электронные услуги российским покупателям, обязаны встать на учет в налоговых органах РФ и самостоятельно подавать отчетность по НДС и уплачивать его в российский бюджет. Указанные требования не имеют каких-либо исключений и распространяются даже на разовые сделки, внутригрупповые сделки и сделки с незначительной стоимостью.

Более того, согласно официальным разъяснениям Минфина и ФНС России иностранные поставщики электронных услуг обязаны самостоятельно отчитываться и уплачивать НДС по всем сделкам, облагаемым российским НДС, а не только по электронным услугам («иная реализация»). При этом не урегулирован ряд технических вопросов, связанных с этим требованием, включая вопросы права российских покупателей на вычет входящего НДС по «иной реализации».

Указанный режим идет вразрез с мировой практикой и создает необоснованные административные сложности для иностранных поставщиков электронных услуг. Этот режим требует от иностранных компаний детальных знаний российского налогового законодательства, а также сложной и зачастую дорогостоящей доработки ИТ-систем. Для многих иностранных компаний новые правила являются барьером для входа на российский рынок. Одновременно страдают интересы российских налогоплательщиков, которые теряют доступ к новым технологиям либо несут налоговые риски, связанные с невыполнением российских требований иностранным поставщиком.

Острота перечисленных проблем частично сглажена Письмом ФНС России от 24.04.2019 № СД-4-3/7937@. Этим письмом, текст которого разрабатывался при активном содействии АЕБ, ФНС фактически «позволила» российским покупателям добровольно удерживать и уплачивать НДС по электронным услугам и «иной реализации» и принимать этот НДС к вычету. Однако данный механизм прямо противоречит Налоговому кодексу РФ и может применяться лишь при наличии достаточного контроля иностранного поставщика над действиями российского покупателя.

Одним из вариантов разрешения данной ситуации может стать ограничение сферы действия режима иностранными компаниями, оказывающими электронные услуги российским физическим лицам и индивидуальным предпринимателям. В качестве промежуточной меры стоит исключить из периметра действующих правил внутригрупповые сделки (соответствующий законопроект разработан АЕБ).

Также очень важно устранить технические пробелы действующего режима.

НАЛОГОВАЯ ОГОВОРКА

Механизм налоговой оговорки перекладывает на заказчиков услуг функцию налоговых органов по налоговому контролю, при этом в большинстве случаев не достигается цель — заставить заплатить налоги недобросовестного контрагента в цепочке поставок: на заказчиков услуг фактически перекладывается налоговая ответственность за уплату налогов контрагентами, что не соответствует налоговому законодательству. Кроме того, такой механизм возлагает на бизнес значительную дополнительную административную нагрузку по выполнению не свойственных ему функций.

Данный механизм влечет ограничение свободы гражданского оборота, вынуждая бизнес принимать коммерчески необоснованные решения. Например, при выборе подрядчика на первое место выходит соответствие требованиям налоговой оговорки, а не опыт его успешной работы и присутствие на рынке.

Многие налогоплательщики сталкиваются с принудительным навязыванием механизма налоговой оговорки территориальными налоговыми органами путем угрозы



проведения налоговых проверок. Это не соответствует декларируемой ФНС России цели создания удобной для всех участников модели для «обеления» рынка. Участие бизнеса в данной инициативе ФНС России должно осуществляться исключительно на добровольной, а не на принудительной основе.

Механизм налоговой оговорки в части возложения функций налогового контроля и бремени уплаты НДС на заказчиков услуг противоречит ряду фундаментальных принципов налогового законодательства, включая ст. 57 Конституции РФ и ст. 3 Налогового кодекса РФ.

Требование налоговой оговорки о нахождении контрагента в так называемых реестрах добросовестных поставщиков противоречит требованиям антимонопольного законодательства, что подтверждается имеющейся судебной практикой.

Представители компаний, входящих в АЕБ, считают, что включение налоговой оговорки в договоры должно быть исключительно добровольным. Публично-правовую задачу по «обелению» рынка необходимо решать не на уровне судебных актов по отдельным гражданским делам, а путем внесения соответствующих изменений в законодательство о налогах и сборах, обязательных к исполнению для всех участников налоговых правоотношений. Также необходимо рассмотреть альтернативные варианты эффективного контроля за уплатой налогов контрагентами, не создающих такие существенные административные издержки для бизнеса.

ВОПРОСЫ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ



Вопрос корректного определения таможенной стоимости как никогда актуален для всех участников внешнеэкономической деятельности ввиду активного применения консервативного подхода таможенными органами. К последним «важным темам» относятся вопросы включения в таможенную стоимость сумм лицензионных и внутригрупповых платежей, дивидендов, а также сумм НДС, уплачиваемых импортерами в качестве налоговых агентов в связи с перечислением лицензионных платежей иностранным правообладателям. Данные вопросы все чаще становятся предметами таможенных проверок после выпуска товаров.

Активизация консервативного подхода в 2021 году безусловно была связана с публикацией Отчета Счетной палаты, в котором сообщается о занижении суммы таможенных платежей на 98,5 млрд рублей, что мотивировало таможенные органы включать лицензионные платежи в таможенную стоимость для выполнения плановых показателей. Уже в период с февраля по август 2021 года ФТС России инициировала и провела десятки таможенных

проверок после выпуска товаров. При этом судебная практика содержит как позитивные, так и негативные решения для компаний. В связи с чем необходимость оценки рисков включения дополнительных начислений особенно необходима для минимизации таможенных рисков в прошлых и будущих периодах.

Отмечаем, что таможенные органы с особым вниманием относятся ко всем лицензионным и контрактным структурам, тщательно изучают их особенности. В частности, проблемными аспектами являются, во-первых, относимость такого объекта интеллектуальной собственности как ноу-хау, используемого в производстве готовой продукции на территории России либо при ведении административно-хозяйственной деятельности в целом, к импортируемым товарам и необходимость включения лицензионных платежей за указанный объект в таможенную стоимость таких товаров, во-вторых, имплементация роялти, подлежащих уплате в отношении изготовленной продукции, в таможенную стоимость ввозимого для целей производства такой продукции импортного сырья.

Отмечается, что необходима разработка на наднациональном уровне однозначных положений, регулирующих указанный аспект, что предоставит бизнесу возможность в применении единого подхода к оценке таможенной стоимости и положительно повлияет как на деятельность производителей и импортеров, так и государственных ведомств.

Помимо довключения в структуру таможенной стоимости дополнительных платежей, следует отметить, что таможенные органы на практике стали чаще запрашивать подтверждение отсутствия взаимосвязи контрагентов на цену сделки, в частности просят предоставить проверочные величины. С момента вступления в 2019 году в силу Решения Коллегии ЕЭК от 16.10.2018 № 160 «О случаях заполнения декларации таможенной стоимости, утверждении форм декларации таможенной стоимости и Порядка заполнения декларации таможенной стоимости» контроль со стороны таможенных органов только усилился. При этом заявление при декларировании пояснительных писем об отсутствии взаимосвязи или внутригрупповых прайс-листов становится недостаточным.

На практике компании-импортеры почти всегда декларируют близость таможенной стоимости к проверочным величинам, однако фактически расчет таких величин ими не производится. Очевидно, что указание в декларации таможенной стоимости о том, что таможенная стоимость близка к одной из проверочных величин, должно быть обосновано и документально подтверждено, так как таможенные органы могут запросить соответствующие подтверждающие документы и сведения. В то же время компании-импортеры самостоятельно, не дожидаясь запросов таможенных органов, могут использовать механизм представления информации о проверочных величинах как эффективный способ доказывания отсутствия влияния взаимосвязи на таможенную стоимость как в момент декларирования, так и в ходе таможенных проверок после выпуска.

Исходя из практического опыта, наиболее доступной к расчету является проверочная величина, определенная по методу вычитания. Информацию для других видов проверочных величин объективно получить достаточно сложно ввиду (i) конфиденциальности информации о структуре себестоимости товаров и сделках между поставщиком и третьими невзаимосвязанными лицами либо (ii) отсутствия сведений о таких сделках.

Однако ввиду отсутствия методологии расчета таких величин представители бизнеса часто сталкиваются с трудностями в оформлении доказательной базы.

Во второй половине 2021 года, в особенности после публикации Письма Министерства финансов Российской Федерации от 13 октября 2021 года № 27-01-21/82729 «О включении в таможенную стоимость товаров сумм налогов, в т. ч. НДС, уплаченных декларантом в отношении лицензионных и иных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности, начисленных в пользу иностранного лица», таможенные органы по результатам контрольных мероприятий выносят решения о том, что такие суммы подлежат включению в

таможенную стоимость ввозимых товаров. Несмотря на то, что письма Министерства финансов носят лишь рекомендательный характер и четкая нормативная база отсутствует, практика по данному вопросу уже активно развивается.

Так, российские юридические лица — лицензиаты выступают в качестве налоговых агентов, обязанных исчислить, удержать и уплатить в бюджет соответствующую сумму НДС, если в отношении иностранного лицензиара выполняются условия, предусмотренные Налоговым кодексом РФ. И несмотря на то, что обложение НДС операции по выплате лицензионных платежей связано исключительно и только с операциями, осуществляемыми на внутреннем рынке, ФТС России трактует данные суммы НДС как подлежащие включению в таможенную стоимость на основе положений международного таможенного законодательства (Рекомендуемого мнения 4.16 и 4.18 Технического комитета по таможенной оценке Всемирной таможенной организации) и вышеупомянутого письма Министерства финансов Российской Федерации.

В связи с чем существует острая необходимость урегулировать вопрос на законодательном уровне о необходимости включения (невключения) в структуру таможенной стоимости товаров сумм НДС, уплачиваемого российскими юридическими лицами в качестве налоговых агентов в связи с перечислением лицензионных платежей иностранным правообладателям, так как отсутствие достаточных рекомендательных примеров и методик создает базу для излишне широкого трактования указанных аспектов таможенными органами.

Что касается перспектив судебного оспаривания решений таможенных органов по завершению контрольных мероприятий с негативным результатом для компаний-импортеров по вопросу включения лицензионных платежей в таможенную стоимость ввозимых товаров, статистика неоднозначна и складывается в соотношении 50 на 50.

Полагаем, что тенденции в части предметов проверок и объемов контрольных мероприятий сохранятся и в 2022 году. Ожидается, что продолжится активно развиваться нормативно-правовая и судебная практика по вопросу включения в таможенную стоимость ввозимых товаров дополнительных начислений, а также сумм НДС, уплаченных участниками внешнеэкономической деятельности в отношении лицензионных платежей за использование объектов интеллектуальной собственности, начисленных в пользу иностранного лица.

Дополнительно следует подчеркнуть, что на практике уже отмечается межведомственное взаимодействие ФТС и ФНС в ходе камеральных проверок в части обмена сведениями между ведомствами. В связи с чем существует высокая вероятность, что в перспективе ФТС и ФНС будут брать во внимание документацию трансфертного ценообразования. Таким образом, бизнес-сообществу следует соблюдать единые подходы при определении таможенной стоимости ввозимых товаров, учитывая положения как таможенного законодательства, так и норм трансфертного ценообразования.



Подводя итог, в целях предупреждения возможных негативных последствий бизнес-сообществу следует быть проактивным, осуществлять заблаговременно комплексный анализ необходимости включения дополнительных платежей в структуру таможенной стоимости, проводить постоянный анализ текущей судебной практики, который позволит ознакомиться с позитивной аргументацией, которую поддерживают суды и которая впоследствии может быть использована при обжаловании решений таможенного органа, адаптировать лицензионную структуру под текущие тенденции и прорабатывать защитную правовую позицию для предоставления в таможенные органы.

ВКЛЮЧЕНИЕ НДС НА РОЯЛТИ В ТАМОЖЕННУЮ СТОИМОСТЬ ВВЕЗЕННЫХ ТОВАРОВ: КТО ПРАВ И ЧТО ДЕЛАТЬ

В настоящей статье рассмотрены общие вопросы правомерности включения НДС на роялти в таможенную стоимость товара и возникающие риски российских участников международных лицензионных структур.

Трендом последнего года и ближайшего времени в сфере таможенной практики можно назвать проведение массовых проверок по вопросу включения лицензионных платежей (роялти) (далее также – «роялти»), а также различных иных «внутригрупповых» платежей в таможенную стоимость ввозимых товаров. Подобные проверки стали результатом исполнения таможенными органами поручений Счетной палаты¹ в отношении компаний, имеющих внутригрупповые лицензионные обязательства. Итогом мероприятий таможенного контроля стало довызыскание в бюджет РФ нескольких миллиардов рублей неуплаченных таможенных платежей и пеней, а также серьезные риски административной и уголовной ответственности. При этом новой особенностью проверочных мероприятий 2021 года является включение в таможенную стоимость ввезенных товаров не только самих сумм роялти, но и сумм НДС, удержанных при выплате таких роялти иностранному лицензиару (далее – «НДС на роялти»), что дополнительно увеличивает риски компаний.

Позиция таможенных органов касательно НДС на роялти основана на разъяснениях Министерства финансов Российской Федерации (далее – «Минфин России»)². Так, недавно Минфин России вновь указал на необходимость включения НДС на роялти в таможенную стоимость ввозимых товаров в составе дополнительных начислений к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары (далее – «ЦФУ»), со ссылками на Рекомендуемые мнения 4.16 и 4.18 (далее – «Мнения 4.16

и 4.18»), принятые Техническим комитетом по таможенной оценке Всемирной таможенной организации (далее – «Технический комитет», «ВТамО»)³.

Безусловно, оценка наличия оснований для включения тех или иных видов роялти в таможенную стоимость товаров, исходя из особенностей конкретной лицензионной структуры, должна являться результатом компетентного правового анализа. Между тем с учетом нашего практического опыта ниже кратко приводим основные доводы, по которым полагаем, что позиция таможенных органов о включении НДС на роялти в таможенную стоимость товаров является необоснованной.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАЧИСЛЕНИЯ К ЦЕНЕ ВВОЗИМЫХ ТОВАРОВ ПО СМЫСЛУ П. 1 СТ. 40 ТК ЕАЭС

Положениями Таможенного кодекса Евразийского экономического союза (далее – «ТК ЕАЭС») НДС на роялти не предусмотрен в качестве одного из дополнительных начислений к ЦФУ. В силу того, что перечень дополнительных начислений является закрытым, включение в таможенную стоимость ввозимых товаров каких-либо иных платежей, помимо предусмотренных законом, противоречит таможенному законодательству.

Дополнительно указанный тезис подтверждается тем, что, упоминая пошлины, налоги и сборы в п. 2 ст. 40 ТК ЕАЭС, законодатель очевидным образом определил их в качестве самостоятельного вида начислений, отличных от иных расходов, в том числе от лицензионных платежей.

На наш взгляд, позиция Минфина России о том, что НДС на роялти не может рассматриваться в качестве вычета по п. 2 ст. 40 ТК ЕАЭС как налога, уплачиваемого в связи с ввозом товаров, является ошибочной: импортер уплачивает роялти, которые относятся к ввозимым товарам и которые являются условием их ввода в оборот на территории стран ЕАЭС; роялти включаются в таможенную стоимость товаров именно в связи с импортом и продажей такой продукции; кроме того, на практике чаще всего размер роялти определяется как процент от чистой выручки от продажи товаров, что также указывает на связь роялти с продажей ввезенных товаров. Соответственно, НДС на роялти не подлежит включению в таможенную стоимость как налог, который уплачивается в связи с ввозом и дальнейшей продажей ввезенных товаров на территории стран ЕАЭС.

¹ Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка полноты уплаты таможенных платежей в федеральный бюджет, в период 2018–2019 годов и истекший период 2020 года, в отношении товаров, ввозимых на территорию Евразийского экономического союза и отнесенных к объектам интеллектуальной собственности (включая патенты, товарные знаки, авторские права)» (<https://ach.gov.ru/upload/iblock/1bb/1bb4139914f4f2e51e0edb565f19647.pdf>).

² Письма Минфина России от 04.08.2016 № 03-10-11/45719, от 19 ноября 2015 года № 03-10-08/66933.

³ Письмо Минфина России от 13.10.2021 № 27-01-21/82729.

Также нельзя не учитывать, что по своей природе НДС является косвенным налогом, бремя уплаты которого ложится на конечных потребителей. В этой связи НДС на роялти не может рассматриваться как составная часть дохода лицензиара и включаться в таможенную стоимость товара в качестве дополнительных начислений к ЦФУ в виде роялти, как предлагает Минфин России.

МНЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО КОМИТЕТА ВТАМО 4.16 И 4.18

Неприменимой к НДС на роялти представляется позиция Технического комитета, выраженная в Мнениях 4.16 и 4.18. по кейсам по налогу на прибыль.

Прежде всего, в Мнениях 4.16 и 4.18 Технический комитет отвечал на вопрос о необходимости включения в таможенную стоимость ввозимых товаров суммы налога на прибыль, удерживаемого с роялти в стране импорта (налог у источника). При этом НДС или иные налоги в Мнениях 4.16 и 4.18 не упоминаются, какие-либо выводы по ним отсутствуют.

Кроме того, Технический комитет давал комментарии в связи с конкретными фактическими обстоятельствами, без учета которых расширительное толкование и применение его позиции является необоснованным.

Так, в Мнении 4.16 рассмотрена ситуация, когда порядок обложения роялти налогом на прибыль не был прямо урегулирован положениями лицензионного соглашения и фактически сумма налога на прибыль удерживалась из суммы подлежащих уплате роялти, таким образом уменьшая сумму предусмотренного лицензионным соглашением дохода лицензиара в виде роялти. Представляется, что к ситуациям, когда налог «выделен из цены», т. е. лицензионным договором прямо предусмотрено увеличение суммы роялти, подлежащей уплате лицензиару на сумму налога (так называемый gross-up clause), вывод Технического комитета не относится.

В свою очередь, в Мнении 4.18⁴, которое на дату подготовки настоящей статьи еще не утверждено Советом ВТамО, речь идет о ситуации, когда законодательство страны ввоза предусматривает удержание налога на прибыль (налог у источника) с валовой суммы дохода

лицензиара в виде роялти, включающей и сумму самого налога. Экстраполяция же выводов Технического комитета, приведенных в Мнении 4.18, на российский НДС видится неоднозначной, поскольку НК РФ предусматривает иной порядок исчисления НДС.

УЧАСТИЕ НДС В НЕСКОЛЬКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБОРОТАХ

Дополнительно стоит отметить, что включение НДС на роялти в таможенную стоимость товаров приводит к ситуации, когда одна и та же сумма НДС с роялти сначала уплачивается и возмещается во внутренних оборотах (операции по предоставлению лицензии на товарные знаки), а затем учитывается при исчислении базы для ввозного НДС при внешних оборотах (операции по ввозу товаров). Таким образом, одна и та же сумма НДС, имеющая единое экономическое основание — единственную добавленную стоимость, которую она создает, с экономической точки зрения учитывается дважды в разных экономических оборотах. Такой подход, однако, противоречит ряду основных принципов налогообложения и позиции Конституционного суда РФ.

С учетом интенсивности проводимых таможенных проверок в обозримом времени стоит ожидать появление судебной практики по конкретным спорам о включении НДС на роялти в таможенную стоимость товаров.

В качестве обязательной «домашней работы» тем компаниям, к кому еще не пришли с проверкой, мы рекомендуем провести детальную оценку имеющихся лицензионных структур на предмет выявления таможенных рисков. В рамках такой работы менеджмента необходимо, помимо прочего, взвесить последствия включения НДС на роялти в таможенную стоимость товаров в более широком контексте относимости к ввозу всех имеющихся лицензионных отношений.

Кроме того, важно провести анализ лицензионных договоров, помимо прочего, в отношении «рыночности» ставки лицензионных платежей, а также в целом относимости роялти к ввозу товаров в сложных лицензионных конструкциях, предусматривающих расщепление лицензионных платежей в зависимости от различных полномочий российского лицензиата.



С учетом интенсивности проводимых таможенных проверок в обозримом времени стоит ожидать появление судебной практики по конкретным спорам о включении НДС на роялти в таможенную стоимость товаров.

⁴ Мнение 4.18 не утверждено Советом ВТамО, вследствие чего еще не вступило в силу и официально не опубликовано: <http://www.wcoomd.org/en/media/newsroom/2021/may/two-new-instruments-adopted-by-the-technical-committee-on-customs-valuation.aspx>.



СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Россия стремится к цифровой трансформации и к повышению уровня технологической независимости. Такие проекты, как «Информационное общество» и «Электронное правительство», привели к созданию национальной программы «Цифровая экономика». В условиях пандемии необходимость обеспечения работы ведомств и жизни граждан дополнительно подстегнула развитие электронных услуг, а повсеместная цифровизация стала национальным приоритетом.

В качестве ответной реакции на экономические и политические санкции со стороны западных государств в 2014 году Правительство РФ утвердило программу импортозамещения в ряде отраслей, включая ИТ. Вследствие этого за последние 7 лет были приняты несколько законодательных актов, направленных на защиту отечественных компаний, обеспечение национальных интересов и безопасности. Однако эти законодательные акты значительно сократили рыночные возможности для иностранных высокотехнологичных компаний на российском рынке, а также снизили глобальную конкурентоспособность отечественных компаний.

На фоне «налогового маневра» для ИТ-отрасли, объявленного в 2020 году, со стороны Правительства РФ неоднократно делались заявления, что одним из приоритетов национальной программы «Цифровая экономика» должно стать создание привлекательных условий для усиления стремления европейских ИТ-компаний работать под российской юрисдикцией.

В декабре того же года на конференции по искусственному интеллекту, в которой принял участие в режиме видеоконференции Президент России Владимир Путин, глава Сбербанка Герман Греф объявил о создании

первого в России Института искусственного интеллекта, научным руководителем которого назначили немецкого и швейцарского ученого, специалиста в области искусственного интеллекта Юргена Шмидхубера.

В сентябре 2021 года Россия и Евросоюз начали консультации в рамках механизмов Всемирной торговой организации (ВТО) из-за ранее введенных РФ протекционистских мер, которые ограничивают участие европейских организаций в закупках компаний с госучастием.

Мы видим, что государство не выбирает путь самоизоляции и остается открытым к развитию его цифровой составляющей. Тем не менее существующий ряд ограничений на российском рынке для европейских ИТ-компаний, а также дальнейшее продвижение самой концепции импортозамещения не способствуют развитию международного сотрудничества и ограничивают доступ российских компаний к лучшим мировым практикам, что, в свою очередь, значительно затрудняет создание совместных высокотехнологичных продуктов, способных конкурировать на международном рынке.

РОССИЙСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

10 октября 2018 года Российская Федерация подписала протокол, вносящий изменения в Конвенцию Совета Европы о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных от 1981 года, что позволит сблизить законодательство России и Европейского союза в отношении обработки персональных данных. Полагаем, что процесс гармонизации

российского и европейского законодательства благоприятно скажется на правовом регулировании в этой области.

2 декабря 2019 года вступил в силу закон о введении значительных штрафов за несоблюдение требований локализации баз персональных данных. Размеры штрафов варьируются от 1 до 18 млн рублей для компаний и от 100 до 800 тыс. рублей для генеральных директоров и иных топ-менеджеров. Штрафы были наложены судом на компании Twitter и Facebook за повторные нарушения (17 млн рублей и 15 млн рублей соответственно), впервые — на компании Google (3 млн рублей) и WhatsApp (4 млн рублей). 21 июля 2020 года Правительство России внесло в Госдуму законопроект (<https://sozd.duma.gov.ru/bill/992331-7>) о порядке обезличивания персональных данных, требования и методы обезличивания таких данных утвердит Роскомнадзор.

Для уничтожения персональных данных в IT-системах законопроект предписывает использовать только средства защиты, сертифицированные ФСТЭК или ФСБ, что создаст оператором дополнительные сложности при выполнении требований закона о своевременном уничтожении персональных данных.

В 2021 году были введены особые требования в отношении распространения персональных данных субъектов. Оператор должен получать отдельное согласие на распространение персональных данных среди неопределенного круга лиц и использование таких данных, форма которого утверждена Роскомнадзором. Механизмы получения согласий вызывают большое количество сложностей на практике и не позволяют субъекту персональных данных эффективно контролировать использование сведений о себе в Интернете.



РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МАРКИРОВКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ГОСУДАРСТВАХ — ЧЛЕНАХ ЕАЭС: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Система маркировки товаров средствами идентификации и прослеживаемости движения товаров остается по-прежнему одной из самых обсуждаемых проблем как в бизнес-сообществе, так и в диалоге бизнеса с органами власти.

В настоящее время маркировка товаров средствами идентификации введена или планируется к вводу в таких категориях, как табачная продукция, обувь, лекарства, шубы, фотоаппараты и лампы-вспышки, шины и покрышки, товары легкой промышленности, духи и туалетная вода, молочная



продукция, упакованная вода, велосипеды и кресла-коляски; идут эксперименты по внедрению маркировки для БАД, пива и слабоалкогольных напитков, а также антисептиков и косметической продукции с антибактериальным эффектом, предназначенной для очищения рук.

Предполагается, что внедрение системы маркировки товаров выгодно и потребителям, и бизнесу, и государству.

При этом большинство участников оборота маркированной продукции не получают заявленной выгоды для бизнеса: роста выручки и повышения конкурентоспособности «белого бизнеса», оптимизации процессов и снижения издержек. Кроме того, внедрение маркировки приводит к значительному усложнению бизнес-процессов на всех этапах логистической цепочки и значительной финансовой нагрузке для производителей и импортеров.

ПРОБЛЕМА ВВЕДЕНИЯ МАРКИРОВКИ В НОВЫХ ТОВАРНЫХ ГРУППАХ

В условиях активного развития института маркировки особую обеспокоенность бизнеса вызывает отсутствие прозрачности в принятии решения властей о распространении маркировки на новые товарные группы.

В соответствии с Методическими рекомендациями по определению новых товарных групп в целях подготовки предложений Правительству Российской Федерации для принятия решения о включении в перечень отдельных товаров, подлежащих обязательной маркировке средствами идентификации, утвержденных приказом Министерства промышленности и торговли, департамент системы цифровой маркировки товаров и легализации оборота продукции для принятия решения может опираться на официальные статистические данные, информацию федеральных органов исполнительной власти, в том числе данные об осуществлении государственного контроля (надзора), а также результаты социологических исследований, информацию, поступившую из общественных, научных, правозащитных, отраслевых и иных организаций и объединений, судебную практику.

При формировании перечня продукции, подлежащей обязательной маркировке во внимание должны приниматься основные параметры, характеризующие рынки выбранных товарных групп: объемы рынков (как в стоимостном, так и в натуральном выражении), ориентированность отрасли на импорт, доля нелегального оборота, в том числе нелегального импорта, удельная стоимость единицы продукции, ставка ввозных таможенных пошлин, доля индивидуальных предпринимателей в структуре участников оборота, чувствительность к введению системы маркировки и иные параметры.

Методическими рекомендациями предполагается, что по результатам оценки готовится проект доклада об оценке целесообразности введения маркировки, который должен быть размещен на официальном сайте координатора системы в информационно-телекоммуникационной сети Интернет в целях проведения публичных обсуждений на 30 календарных дней.

При этом бизнес-сообщество продолжает направлять в правительство предложения по повышению прозрачности принятия решения о распространении маркировки на новые товарные группы. Это является косвенным доказательством того, что данные методические рекомендации не находят практического применения, а решение о внедрении маркировки остается непрозрачным.

Поскольку внедрение маркировки для бизнеса сопряжено с высокими финансовыми затратами, производителям и импортерам крайне важно понимать целесообразность введения маркировки, а также соотношение инвестиций и получаемой выгоды. В то же время анализ соотношения инвестиций и получаемой выгоды позволит властям избежать негативных последствий для потребителей в виде роста цен и ограничения ассортимента на рынке и сфокусироваться именно на отраслях или категориях товаров с подтвержденной высокой долей контрафакта.

ПРОБЛЕМА МЕСТА НАНЕСЕНИЯ МАРКИРОВКИ ДЛЯ ИМПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ

В рамках развития института маркировки и по мере накопления практического опыта участники оборота маркированного товара регулярно предлагают федеральным органам власти решения по улучшению среды для развития маркировки.

В частности, для импортеров актуален вопрос возможности нанесения кодов маркировки на складах импортеров с целью оптимизации затрат без ущерба для реализации задач, которые должна решать система маркировки.

Правила маркировки, утвержденные по отдельным группам товаров соответствующими постановлениями Правительства РФ, требуют от импортеров физически наносить средства идентификации на продукцию за рубежом или на таможенных складах, что является одной из главных сложностей для импортеров при внедрении маркировки.

Нанесение кода маркировки за рубежом — дорогостоящая процедура из-за высоких затрат на доработку IT-инфраструктуры для получения кодов маркировки и физического нанесения кодов на каждую единицу товара. Кроме того, организация российской криптозащитной маркировки за рубежом создает значительные риски как для российских импортеров, которые не могут гарантировать правильность ее нанесения на зарубежных площадках, так и для государства, поскольку криптографические элементы защиты кодов маркировки оказываются вне контроля государственных органов России.

Нанесение кода маркировки на таможенных складах приводит к серьезному увеличению финансовых издержек при импорте товаров из-за высокой стоимости нанесения дополнительной маркировки на таможенных складах на территории РФ, значительно увеличивает

время таможенной очистки ввозимых товаров и приводит к увеличению сроков поставки. Кроме того, для маркировки определенных групп товаров требуется особая инфраструктура, которой не располагает каждый таможенный склад.

Соглашения ЕАЭС о маркировке ввозимых товаров после их выпуска таможенными органами (статья 4) позволяет создать в РФ условия для маркировки ввозимых товаров после их таможенной очистки на складах импортеров и дает возможность оптимизировать затраты импортеров, поддержать интерес инвестиций в развитии отраслей на Российском рынке, а также поддержать ценовую политику.

ПРОБЛЕМА МНОЖЕСТВЕННОСТИ СИСТЕМ ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТИ

Важно отметить, что в России и других государствах – членах ЕАЭС контроль за незаконным оборотом некоторых групп товаров осуществляется посредством национальных систем прослеживаемости. Так, например, в России действует система прослеживаемости спирто-содержащей продукции – ЕГАИС, система прослеживаемости подконтрольной ветеринарной продукции – АИС «Меркурий».

Введение маркировки для вышеуказанных товаров является значительным отягощением для бизнеса, особенно для компаний, оперирующих на разных товарных рынках, в связи с необходимостью взаимодействовать с несколькими системами прослеживаемости, которые решают, помимо прочего, общую задачу – борьба с незаконным оборотом.

Управление множественностью систем прослеживаемости требует инвестировать в дорогостоящие решения по интеграции систем, в технические доработки внутренних информационных систем.

В этой связи участники оборота выступают за необходимость разработки единого интерфейса взаимодействия участников оборота с реализуемыми и планируемыми к реализации информационными системами по принципу одного окна, чтобы обеспечить одноразовую автоматическую выгрузку данных,

автоматизированное распределение информации по всем системам, исключить дублирования информации в бумажном виде, облегчить предоставление данных при проверках на рынке.

ПРОБЛЕМА МАРКИРОВКИ В СТРАНАХ ЕАЭС

В 2021 году страны ЕАЭС стали активно вводить маркировку на территории своих государств: в Беларуси началась маркировка молочной продукции, товаров легкой промышленности, обуви, шин и других категорий, в Казахстане – маркировка обуви, в Киргизии – табака и алкоголя.

Несмотря на одобренную Советом ЕЭК базовую модель системы маркировки товаров, которая позволит избежать возникновения барьеров на внутреннем рынке ЕАЭС, введение маркировки в странах ЕАЭС остается крайне затруднительным в связи с отсутствием единых требований и стандартов по системе маркировки товаров в странах ЕАЭС (Беларусь, Казахстан, Армения, Киргизия), а также признания кодов маркировки в странах ЕАЭС.

Введение единых требований запланировано только на 2023 год, а пока государства – члены ЕАЭС могут использовать национальные стандарты.

В этих условиях производители и импортеры сталкиваются с серьезными трудностями с оборотом товара на территории государств – членов ЕАЭС и некоторые из них принимают решения о прекращении поставок, поскольку российский код не принимается в других странах ЕАЭС, а получение нового кода сопряжено с дополнительными финансовыми затратами и техническими сложностями.

Таким образом, вводить маркировку в государствах ЕАЭС целесообразно после того, как будет обеспечена унификация требований к системе маркировки товаров, интеграция систем маркировки во всех странах ЕАЭС, достигнуто признание кодов маркировки, а также исключена возможность применения нескольких систем прослеживаемости для отдельно взятой группы товаров.



В рамках развития института маркировки и по мере накопления практического опыта участники оборота маркированного товара регулярно предлагают федеральным органам власти решения по улучшению среды для развития маркировки.



ВОПРОСЫ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Антимонопольное регулирование представляет собой важный инструмент, предназначенный для защиты конкуренции, поскольку обеспечивает непосредственное и оперативное воздействие на угрозы ее ограничения, а также предупреждает возникновение таких угроз.

Сделать выводы об эффективности антимонопольного регулирования в России можно на основе анализа практики применения норм Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее — Закон о защите конкуренции) в части выявления и пресечения злоупотреблений доминирующим положением, соглашений и согласованных действий хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию, антиконкурентных действий органов исполнительной власти, и недобросовестной конкуренции.

Для этого предлагаем рассмотреть несколько наиболее громких антимонопольных кейсов последних лет, а также обратить внимание на фокус деятельности ФАС в части осуществления внеплановых выездных проверок.

Безусловно, существенный массив антимонопольных нарушений традиционно составляют антиконкурентные соглашения, в частности картели на торгах. Тем не менее за последние годы ФАС рассмотрела и ряд интересных кейсов по злоупотреблению доминирующим положением, которые по праву можно назвать наиболее выделяющимися в практике ФАС 2020–2021 годов.

Так, в апреле 2021 года ФАС наложила на корпорацию Apple рекордный оборотный штраф в размере 12 млн долларов (примерно 906 млн рублей) за нарушение антимонопольного законодательства, выразившегося в злоупотреблении доминирующим положением на рынке распространения приложений для мобильных устройств, функционирующих под управлением операционной системы iOS. Дело было возбуждено еще в 2019 году по заявлению АО «Лаборатория Касперского». ФАС было установлено, что корпорация предоставляла конкурентные преимущества своим продуктам на рынке

распространения мобильных приложений на платформе iOS, в том числе приложений родительского контроля, при этом условия распространения продуктов конкурентов, в частности АО «Лаборатория Касперского», ухудшались. ФАС выдала Apple предписание, направленное на устранение дискриминации сторонних разработчиков. Apple на настоящий момент предписание не исполнило, поскольку обжалует соответствующие акты ФАС в судебном порядке. В октябре 2021 года против Apple было возбуждено еще одно дело по злоупотреблению доминирующим положением — корпорация обвиняется в навязывании сторонним разработчикам невыгодных условий договора, лишаящих их возможности в своих мобильных приложениях предоставлять пользователям применять метод покупки, отличного от встроенной покупки, а также требующих от них изменить функционал приложений.

В декабре 2020 года ФАС России завершила рассмотрение дела о нарушении антимонопольного законодательства в отношении компании Booking.com B.V., которая злоупотребила доминирующим положением на рынке предоставления услуг агрегаторов информации о средствах размещения, навязывая российским гостиницам и отелям невыгодные условия договоров, в соответствии с которыми они были обязаны предоставлять компании и соблюдать со своей стороны паритет цен, наличия номеров и условий во всех каналах продаж и распространения своих услуг, т. е. агрегатор обязывал их, чтобы лучшие условия бронирования были именно на сайте Booking.com. За нарушение паритета агрегатор применял к средствам размещения санкции, стимулирующие их ради сохранения прибыли соблюдать невыгодные условия договора. Важно отметить, что дела по аналогичным обвинениям рассматривались во многих других юрисдикциях, и обвинительное решение в отношении Booking.com B.V. ФАС стало логичным продолжением обвинительных решений зарубежных антимонопольных органов. Booking.com B.V. было выдано предписание о прекращении нарушения, а также на компанию был наложен штраф в размере 1,3 млрд рублей.

Еще одним значимым делом о злоупотреблении доминирующим положением в 2021 году стало дело, возбужденное в отношении крупнейших российских металлургических компаний: ПАО «Северсталь», ПАО «ММК» и ПАО «НЛМК». В адрес ведомства поступали многочисленные заявления о необоснованном росте цен на горячекатаный плоский прокат, на основании которых ФАС России провела расследование и пришла к выводу, что в действиях компаний содержатся признаки установления и поддержания монопольно высокой цены на горячекатаный прокат.

На момент подготовки обзора дело все еще находится на рассмотрении антимонопольного органа. Несмотря на то, что один из участников дела — ПАО «Северсталь» — уже снизил базовые цены на горячекатаный плоский прокат, ФАС намерена проверить обоснованность установления цен в предыдущие периоды. В случае если антимонопольный орган придет к выводу о наличии нарушения, металлургические компании ждут крупные штрафы и, вероятно, выдача предписания, направленного на обеспечение конкуренции.

Стабилизация цен на данном рынке — стратегически важная задача, решение которой непосредственно повлияет на снижение цен в иных секторах экономики, зависящим от плоского проката: в судостроении, машиностроении, жилом и инфраструктурном строительстве, нефтегазовой отрасли. В связи с этим данное дело имеет для ФАС особое значение.

Как уже было отмечено ранее, немаловажную роль в осуществлении деятельности по пресечению нарушений антимонопольного законодательства играют внеплановые проверки, проводимые ФАС России, которые проводятся с целью контроля соблюдения антимонопольного законодательства хозяйствующими субъектами и рядом органов государственной власти. Такие проверки проводятся, как правило, после поступления жалобы или иного сообщения о нарушении антимонопольных правовых норм от компаний, граждан, СМИ, правоохранительных органов, общественных объединений, местной администрации, иных государственных органов либо после выявления нарушения самим антимонопольным органом. По ст. 11 и 16 Закона о защите конкуренции внеплановые проверки проводятся без уведомления проверяемых лиц, поскольку принцип внезапности позволяет ФАС получить доказательства более эффективно, лишая возможности проверяемых лиц уничтожить следы нарушения к моменту приезда инспекции ФАС. Достаточно широкие полномочия ФАС в сфере проверок (инспекция ФАС может производить осмотр документов и помещений, копировать информацию с рабочих компьютеров и электронных почт, опрашивать сотрудников и т. д.) позволяют ФАС зачастую именно в ходе внеплановой проверки найти неопровержимые доказательства нарушения антимонопольного законодательства.

Так, на основании поступивших в ФАС России обращений граждан, которые содержали информацию о росте цен в федеральных торговых сетях, в августе 2021 года ФАС России провела внеплановые выездные проверки в отношении X5 Group (торговые сети «Пятёрочка»,

«Перекрёсток», «Карусель»), ООО «Лента» и АО «Тандер» (торговая сеть «Магнит») на предмет антиконкурентного сговора, последствием которого может являться рост и поддержание цен. На основании проводимых проверок ФАС России будет производиться оценка ценообразования у крупнейших розничных сетей, а также будут изучаться причины возможного необоснованного повышения цен.

В условиях распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) от ФАС ожидают более серьезного контроля и за состоянием цен в сфере медицины. В августе 2021 года ФАС России были проведены выездные проверки ряда официальных дистрибьюторов аппаратов искусственной вентиляции легких производства Hamilton Medical AG. По итогам проведенных проверок было установлено, что компания Hamilton Medical AG направляла своим дистрибьюторам указания по участию в государственных и муниципальных закупках. В результате таких действий фактически устранялась конкуренция между дистрибьюторами, что привело к разделу товарного рынка по территориальному принципу и составу покупателей, а также поддержанию цен на торгах. По итогам проверки антимонопольным органом было возбуждено дело в отношении Hamilton Medical AG по признакам незаконной координации действий официальных дистрибьюторов производителя при участии в государственных и муниципальных закупках на поставку аппаратов ИВЛ.

Безусловно, контрольная деятельность ФАС направлена не только на выявление антимонопольных нарушений и привлечение нарушителей к ответственности, но и на предупреждение новых нарушений. Большую поддержку ФАС в профилактике антимонопольных нарушений, как ожидается, должен внести также антимонопольной комплаенс — комплекс мер по выявлению антимонопольных рисков и предотвращению нарушений, который разрабатывается и внедряется самими хозяйствующими субъектами и органами власти.

В России с 2014 года стали активно обсуждаться вопросы целесообразности внедрения антимонопольного комплаенса. Уже тогда ряд компаний (ПАО «МТС», ООО «Пивоваренная компания «Балтика», ПАО «Промсвязьбанк», ООО «Уральская горно-металлургическая компания», ПАО «СИБУР» и др.) разработали и внедрили систему антимонопольного комплаенса и в настоящий момент отмечают эффективность работы данного механизма.

За последние годы дискуссия об антимонопольном комплаенсе перешла от вопроса о его целесообразности к тщательной проработке механизмов и процедур его внедрения. Так, весной 2020 год в Законе о защите конкуренции появилась новая статья, посвященная антимонопольному комплаенсу, а в июле 2021 года ФАС России опубликовала разъяснение по антимонопольному комплаенсу (далее — Разъяснение). В Разъяснении отмечается, что решение о внедрении антимонопольного комплаенса является добровольным. При этом внедрение данной системы будет способствовать получению со стороны компаний ряда преимуществ, таких как: снижение рисков нарушения антимонопольного законодательства



и соответствующих последствий; снижение категории риска и, как следствие, интенсивность проверок со стороны ФАС России; возможность учета наличия комплаенса в качестве обстоятельства, смягчающего административную ответственность, и другие. В Разъяснении также прямо закреплено, что «хозяйствующий субъект не может быть признан нарушившим антимонопольное законодательство, если его действия осуществляются в соответствии с согласованными (с ФАС России) правилами антимонопольного комплаенса».

Компании имеют возможность направить внутренние акты в сфере антимонопольного комплаенса в ФАС России, чтобы регулятор проверил их на соответствие антимонопольному законодательству. Ведомство рассматривает документы в течение 30 дней и по итогам

выдает мотивированное заключение об их соответствии, либо несоответствии антимонопольному законодательству. Стоит отметить, что также допускается повторное обращение в ФАС России в случае получения отрицательного заключения.

Таким образом, антимонопольное регулирование в России не стоит на месте, оно развивается и идет в ногу со временем. Можно совершенно точно сказать, что будут вырабатываться новые механизмы и инструменты воздействия на данную среду и дорабатываться старые, а результат такой деятельности не заставит себя долго ждать.

«ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ» В РОССИИ: ПРЕДУПРЕЖДЕН, ЗНАЧИТ, ВООРУЖЕН

Защита прав потребителей и ее реализация являются одной из самых горячих тем для обсуждения на государственном уровне и в бизнесе. Особенностью отношений с участием потребителей является то, что Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» закрепляет ряд преференций для потребителей как более слабой стороны в соответствующих правоотношениях, нуждающейся в дополнительных гарантиях защиты прав и интересов. Не последняя роль в защите потребителей отведена и общественным организациям. Также Правительством РФ принята Стратегия по государственной политике Российской Федерации в области защиты прав потребителей на период до 2030 года. Помимо этого, в Государственную Думу РФ внесены ряд законопроектов, с одной стороны, фиксирующих уже сложившуюся практику, а с другой стороны, еще больше увеличивающих ответственность бизнеса.

В большинстве компаний налажены практики обработки претензий и обращений потребителей, минимизирующие последующее обращение клиентов в суд за восстановлением их прав и интересов. Однако последние годы бизнес наблюдает всплеск такого поведения потребителей и общественных объединений, при котором ставится целью не защита прав и интересов, а получение определенной выгоды и дохода. При этом используются легальные механизмы, заложенные в Законе. Такое явление получило название «потребительский экстремизм».

Стоит отметить, что «потребительский экстремизм» — это, скорее, исключение, чем правило, поскольку большинство потребителей пользуются своими правами добросовестно. Однако даже небольшой процент потребителей, злоупотребляющих своими правами, наносит

значительный урон бизнесу, особенно в тех сферах, где стоимость товара является высокой.

В ситуации возрастающей социальной ответственности бизнеса компании должны быть осведомлены, какие положения Закона могут быть использованы недобросовестными клиентами.

Например, Закон «О защите прав потребителей» не устанавливает обязательного характера досудебного урегулирования споров, при этом устанавливает право компании провести проверку качества, иногда называемую экспертизой. В рамках такой проверки устанавливается обоснованность претензий покупателя в отношении качества товара, изучается характер заявленного недостатка и т. п. Данная мера была включена для того, чтобы как можно больше претензий потребителей разрешалось компаниями во внесудебном порядке, тем самым снижая нагрузку на судебную систему. Однако отсутствие обязанности предъявить товар на проверку качества приводит к тому, что спор попадает сразу в суд. Потребитель при этом продолжает пользоваться «некачественным» товаром в течение судебного разбирательства, а период начисления штрафных санкций только увеличивается.

Именно значительные размеры взыскиваемых штрафных санкций, которые включают неустойку и штраф, являются привлекательными для недобросовестных потребителей. Согласно Закону «О защите прав потребителей» в пользу потребителя взыскивается неустойка в размере 1% в день от стоимости товара за весь период просрочки и штраф в размере 50% от суммы, присужденной в пользу потребителя. Если в защиту потребителя выступила общественная организация, она получает 25% от суммы взыскиваемого в пользу потребителей штрафа.

По просьбе компании суд может снизить сумму неустойки и штрафа, если признает такую просьбу обоснованной и только в крайних случаях. На практике суммы неустойки и штрафа, присужденные в пользу потребителей в отношении некачественного товара, даже после снижения их судом могут составлять 300–400% от изначальной стоимости товара. Более того, когда суд присуждает взыскание неустойки в размере 1% в день от стоимости товара с даты вступления решения в силу до момента исполнения

решения, то сумма к выплате увеличивается многократно. Ведь ни судебный пристав — исполнитель, ни банк не вправе снижать, как суд, размер неустойки, а рассчитывает ее по ставке Закона. В результате это приводит к тому, что недобросовестные потребители намеренно не предоставляют свои банковские реквизиты долгое время, поскольку получить исполнительный лист они вправе в течение 3 лет с даты вступления решения в силу и в итоге получить гораздо большую сумму, чем присудил суд.

В отличие от неустойки в отношении товаров, которая не ограничена, размер неустойки в отношении оказания услуг ограничен стоимостью самой услуги, хотя сама ставка неустойки составляет 3% от цены услуги в день.

В последнее время мы также отмечаем тенденцию по применению положений Закона «О защите прав потребителей» в рамках споров между юридическими лицами. Ситуация складывается следующим образом: юридическое лицо, зачастую это общественное объединение, которое ранее представляло интересы потребителя в судебном процессе, приобретает по договору уступки прав требования у потребителя его право требования к компании, как правило, в отношении неустойки в размере 1% в день с момента вступления решения суда в силу до его фактического исполнения. После этого юридическое лицо обращается в арбитражный суд с иском о взыскании с ответчика штрафных санкций. При этом само решение может быть уже и исполнено компанией добровольно, однако объективно от момента вступления решения в силу до его исполнения могло пройти какое-то время, чем недобросовестные истцы и пользуются. Ведь сумма неустойки в 1% через 3,5 месяца сравняется с ценой товара. Очевидно, что такая практика приводит не к восстановлению прав потребителей, а к злоупотреблениям и взысканиям с компаний значительных денежных сумм.

По этой причине требуется качественная проработка положений Закона. Он должен стать основой для равноправных взаимоотношений представителей бизнеса и потребителей, где ответственность первых, с одной стороны, гарантирована, а с другой — защищена от «потребительского экстремизма».



Последние годы бизнес наблюдает всплеск такого поведения потребителей и общественных объединений, при котором ставится целью не защита прав и интересов, а получение определенной выгоды и дохода. При этом используются легальные механизмы, заложенные в Законе. Такое явление получило название «потребительский экстремизм».



ПОЗИЦИЯ В ОТНОШЕНИИ ПОСТАНОВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА О ПРИМЕНЕНИИ ПРАВИЛА «ВТОРОЙ ЛИШНИЙ»

Комитет АЕБ по здравоохранению и фармацевтике представляет интересы европейских фармпроизводителей, многие осуществили трансфер современных технологий, локализовали производство в России, производят широкий спектр современных лекарственных препаратов, востребованных системой здравоохранения.

В связи с разрабатываемым проектом постановления Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2015 года № 1289», а также в свете принятия Стратегии развития фармацевтической промышленности до 2030 года необходимо отметить, что правило «второй лишней» существенным образом повлияет на стратегию фармпроизводителей в том, что касается дальнейших инвестиций и развития производства в России.

На текущий момент особенно актуален диалог с государственными органами, в частности с Минпромторгом России, в рамках дополнительной проработки постановления Правительства Российской Федерации и обеспечения бесперебойного обращения на рынке лекарственных препаратов (ЛП), в частности включенных в перечень стратегически значимых лекарственных средств (СЗЛС), производство которых должно быть обеспечено на территории РФ.

Фармацевтические компании — члены АЕБ полагают необходимым обсудить потенциальные риски для дальнейшего развития фармотрасли, пациентского сообщества, инфраструктуры здравоохранения и риски, связанные с введением правила «второй лишней», и совместно выработать сбалансированное решение.

ПОЗИЦИЯ КОМИТЕТА АЕБ ПО ЗДРАВООХРАНЕНИЮ И ФАРМАЦЕВТИКЕ КАСАТЕЛЬНО ПРОЕКТА ПОСТАНОВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ О ПРИМЕНЕНИИ ПРАВИЛА «ВТОРОЙ ЛИШНИЙ»¹

По данным государственного реестра лекарственных средств (ГРЛС), из 215 международных непатентованных наименований, включенных в перечень СЗЛС, по 80 МНН на территории РФ отсутствует производство субстанций, а по 31 МНН отсутствует производство готовой лекарственной формы. Это значит, что практически половина лекарственных препаратов из перечня СЗЛС производится как российскими, так и международными фармацевтическими компаниями с использованием зарубежных фармацевтических субстанций. Таким образом, получается, что внедрение в практику принципа «второй лишней» приведет к тому, что в государственных торгах не смогут принимать участие и большинство российских фармацевтических производителей. Такая ситуация не может не отразиться на дальнейшем развитии отрасли и системы здравоохранения в целом.

При производстве фармацевтических субстанций большое значение имеет временной фактор: с учетом всех процедур переход на новую систему может занять 5–7 лет. В настоящее время в Российской Федерации еще не обеспечены необходимые объемы производства активных фармацевтических субстанций (АФС), которые могли бы полностью удовлетворить потребность системы здравоохранения. Правило

¹ По состоянию на декабрь 2021 года

«второй лишней» может стать причиной появления зависимости системы здравоохранения от ограниченного количества производителей АФС. В свою очередь, подобные результаты могут спровоцировать рост цен на рынке лекарственных препаратов, снизить доступность ЛП и сократить выбор эффективной лекарственной терапии для пациентов. По наиболее драматичному сценарию правило «второй лишней» может привести к дальнейшему уходу с рынка ряда социально значимых препаратов с негативными последствиями для пациентов и, как следствие, к росту социальной напряженности.

Члены АЕБ – производители фармацевтических препаратов высказывают озабоченность относительно работы самого механизма «второй лишней». Например, не появится ли необходимость получать специальные разрешения во всех случаях закупки лекарственных препаратов иностранного происхождения вне зависимости от фактического наличия/отсутствия аналогов и фактической возможности их производства и (или) поставки локальными производителями?

Внедрение принципа «второй лишней» при закупке лекарственных препаратов может также оказать негативное влияние на инвестиционную привлекательность фармацевтической отрасли. Для выполнения задач, которые были поставлены государственной программой Фарма-2020, международными фармацевтическими компаниями реализованы (и реализуются) крупные инвестиционные проекты по локализации производства лекарственных препаратов на территории Российской Федерации, что оказывает положительное влияние на развитие отрасли: технологии и ноу-хау переносятся в Россию, создаются новые рабочие места, растут объемы промышленного производства, работают программы обмена опытом между российскими и иностранными специалистами. Значительная часть таких проектов реализуется в рамках специальных инвестиционных контрактов (СПИК), существенным условием которых является гарантирование для инвесторов неизменности условий ведения бизнеса. Принятие правила «второй лишней» принципиальным образом изменит условия бизнес-среды и поставит под сомнение целесообразность реализации инвестиционных проектов в фармацевтической промышленности.

Важно также отметить возможное нарушение приоритетного для здравоохранения принципа пациентоориентированности – предоставление равных возможностей для каждого пациента получать лекарственный препарат,

назначенный врачом. Пациент будет ограничен в выборе необходимой терапии, так как лекарственный препарат, который закуплен по правилу «второй лишней», может просто не подойти по показаниям ряду пациентов.

Полагаем, что достижение стратегической цели обеспечения лекарственной безопасности и независимости страны требует комплексного подхода, включающего, прежде всего, меры не ограничительного или запретительного, а стимулирующего характера (такие как субсидирование синтеза фармацевтических субстанций, поддержка химической отрасли, налоговые льготы и пр.). Необходимы государственные инструменты, направленные на поддержание благоприятного инвестиционного климата, стабильности законодательства и условий доступа на рынок, поддержки инноваций, особенно учитывая длительный срок планирования и запуска проектов по трансферу технологий в фармацевтике.

Для стимулирования производства субстанции уже существуют меры, формирующие преференциальный режим для закупки лекарств, произведенных в ЕАЭС: правило «третий лишней» (Постановление Правительства РФ от 30.11.2015 № 1289) и механизм, устанавливающий ценовую преференцию в 25% при закупках лекарственных препаратов, если производство фарм субстанции осуществляется в странах ЕАЭС (Приказ Минфина России от 04.06.2018 № 126н). Предлагаем проанализировать применение этих механизмов и при необходимости доработать их.

В части государственной политики Российской Федерации в сфере импортозамещения применительно к отрасли по производству высокотехнологичного медицинского оборудования серьезную обеспокоенность членов АЕБ, основных международных компаний производителей медицинского оборудования, вызывают изменения, внесенные Постановлением Правительства РФ № 1432 от 28.08.2021 в Постановление Правительства РФ от 10.07.2019 № 878, в соответствии с которыми 30 видов медицинских изделий, включая, помимо прочего, компьютерные и магнитно-резонансные томографы, аппараты ультразвуковой диагностики, неонатальное оборудование, эндоскопическое оборудование, были выведены из-под действия Постановления Правительства РФ № 102 от 05.02.2015 (правило «третий лишней») и включены в реестр радиоэлектронной продукции, в отношении закупок которой установлены более жесткие требования (правило «второй лишней»).



Достижение стратегической цели обеспечения лекарственной безопасности и независимости страны требует комплексного подхода, включающего, прежде всего, меры не ограничительного или запретительного, а стимулирующего характера.



В целях предотвращения негативных последствий необходимо пересмотреть решение об отнесении высокотехнологического медицинского оборудования (код ОКВЭД-2 26.60) к радиоэлектронной продукции и внести соответствующие изменения в Перечень радиоэлектронной продукции, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 10 июля 2019 года № 878 (в редакции постановления Правительства РФ от 28 августа 2021 года № 1432).

Также в целях развития российской медицинской промышленности предлагается организовать на уровне Правительства Российской Федерации с привлечением производителей высокотехнологичных медицинских изделий обсуждение позитивных мер по стимулированию локализации и установлению достижимых критериев отнесения производства к российскому.

ПОЗИЦИЯ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ АЕБ КАСАТЕЛЬНО ПРИНЯТИЯ ПОСТАНОВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ № 1432 ОТ 28.08.2021 (ПРАВИЛО «ВТОРОЙ ЛИШНИЙ»)

28 августа 2021 года Правительство Российской Федерации приняло Постановление № 1432 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» (далее – Постановление № 1432).

В результате 30 видов медицинских изделий, включая, помимо прочего, компьютерные и магнитно-резонансные томографы, аппараты ультразвуковой диагностики, неонатальное оборудование, эндоскопическое оборудование (далее совместно – медицинское оборудование), были выведены из-под действия Постановления Правительства Российской Федерации № 102 от 05.02.2015 (правило «третий лишний») и включены в реестр радиоэлектронной продукции, к закупкам которого применяются более жесткие требования (правило «второй лишний»), установленные Постановлением Правительства Российской Федерации № 878 от 10.07.2019 (далее – Постановление № 878).

Фактически новые требования предусматривают получение специального разрешения во всех случаях закупки медицинского оборудования иностранного производства вне зависимости от фактического наличия/отсутствия аналогов и фактической возможности их производства и (или) поставки локальными производителями.

Отдельно хотелось бы обратить внимание, что наличие аналогов и фактической возможности их производства локальным производителем не означает автоматического вступления локального производителя в процесс закупки, что в результате может приводить к существенному увеличению сроков проведения закупки и, как следствие, негативно влиять на сроки поставки оборудования в медицинские организации.

Кроме того, в случае отсутствия медизделия в реестре радиоэлектронной промышленности или наличие такого, но с отличными от указанных в требованиях к закупке функциональными характеристиками Постановлением № 1432 предусмотрена выдача специального разрешения в порядке, определяемом Минпромторгом.

То есть, если несколько заказчиков решат одновременно (например, в рамках совместного аукциона) закупать один и тот же товар, каждому из них необходимо будет обратиться за разрешением в Минпромторг самостоятельно. Как пример, срок выдачи Минпромторгом России решения по заявке на закупку иностранной продукции в рамках Постановления Правительства № 616 от 30.04.2020 составляет двадцать семь рабочих дней с момента регистрации заявки.

Указанное существенное изменение подхода к закупкам медицинского оборудования было принято без проведения общественных обсуждений и консультаций с ассоциациями международных производителей высокотехнологического медицинского оборудования, которые на протяжении многих лет присутствуют на российском рынке, обеспечивают стабильность поставок в медицинские организации России, в том числе в рамках реализации национальных проектов «Здравоохранение» и «Демография», реализуют проекты по локализации производства, а также содействуют внедрению инноваций и развитию локальных технологических компетенций.

При этом 8 сентября 2021 года на правовом портале www.regulation.gov.ru размещен проект изменений в Постановление № 878 (ID 02/07/09-21/00120082), который полностью исключает возможность поставки медицинского оборудования, даже в случае отсутствия аналогичного в реестрах радиоэлектронной продукции и евразийских промышленных товаров (исключение пункта 4 Постановления № 878), а также отменяет возможность получения разрешения на закупку происходящего из иностранного государства медицинского оборудования (исключение пункта 5 Постановления № 878), что приведет к еще более тяжелой ситуации на рынке госзакупки медицинского оборудования.

То есть если до вступления в силу Постановления № 1432 Заказчику при объявлении закупки нужно было написать обоснование для ее осуществления (уведомительный порядок), то после вступления в силу Постановления № 1432 стало нужно получать разрешение в Минпромторге, а после планируемых новых изменений Заказчик вообще не сможет использовать дополнительные характеристики медицинского оборудования при нужной ему закупке, а может использовать только КТРУ, которые имеют общие характеристики (например, по КТ это апертура гентри, грузоподъемность стола, количество срезов). В качестве примера сообщаем, что без указания дополнительных характеристик Заказчик может получить оборудование, не соответствующее его потребностям по максимальной цене, например КТ с указанными характеристиками, но без программной поддержки или оборудования рабочего места, что сделает работу аппарата невозможной.

Исключение пункта 4 из Постановления № 878 сделает полностью невозможным закупку иностранной техники, поскольку именно этим пунктом регулировалось возможность закупки иностранной медтехники при условии отсутствия аналогичных медизделий в реестрах.

При этом отмечаем, что текущие требования к подтверждению производства промышленной продукции на территории Российской Федерации, установленные Постановлением Правительства Российской Федерации № 719 от 17.07.2015 (далее – Постановление № 719), не могут быть выполнены в связи с отсутствием локальных производителей компонентов, способных обеспечить надлежащий уровень качества и соблюдение технологических требований, предъявляемых при производстве современного высокотехнологичного и безопасного медицинского оборудования, длительными сроками испытаний и внедрения комплектующих в производство, длительными сроками внесения изменений в регистрационное удостоверение на медицинское изделие в случае замены компонента или поставщика компонента. В сложившейся ситуации как российские, так и международные производители столкнулись с невозможностью получить заключение о подтверждении производства, выдаваемое Минпромторгом России в соответствии с Постановлением № 719, и быть включенными в соответствующий реестр. В настоящее время Минпромторгом России ведется работа по подготовке изменений в Постановление № 719, которые еще больше ужесточают критерии получения для медицинских изделий статуса «российских».

Производители медицинского оборудования серьезно обеспокоены сложившейся ситуацией и опасаются негативных последствий применения принципа «второй лишней», в числе которых:

- › искусственная монополизация рынка/ограничение конкуренции, а также создание искусственной зависимости всей системы здравоохранения от ограниченного количества производителей (по некоторым видам медицинского оборудования в реестре радиоэлектронной продукции есть только один производитель);
- › непрогнозируемое увеличение сроков государственных закупок, существенно осложняющее планирование производства медицинского оборудования производителями и, как следствие, негативно отражающееся на сроках поставки медицинского оборудования в медицинские организации;
- › рост цен на медицинское оборудование и неэффективное расходование бюджетных средств;
- › отсутствие мотивации у производителей, находящихся в реестре радиоэлектронной продукции, к дальнейшему внедрению инноваций, технологической модернизации/обновления производимого медицинского оборудования;
- › ухудшение инвестиционного климата в медицинской промышленности, вынужденное сворачивание проектов по локализации и трансферу технологий, поскольку:

- не предусматривается переходный период для осуществления трансфера медицинских технологий в Россию и соответствие требованиям Постановления № 719 (5–7 лет с момента начала проекта по локализации);
- отсутствуют локальные производства компонентов/комплектующих/запчастей для медицинского оборудования;
- › угроза срыва реализации целей национальных проектов «Здравоохранение» и «Демография», достижение которых уже серьезно затруднено отрицательным влиянием пандемии новой коронавирусной инфекции COVID-19;
- › ограничение доступа пациентов к современным/инновационным видам высокотехнологичной медицинской помощи;
- › невозможность для медицинских организаций закупать оборудование в соответствии с их клиническими потребностями;
- › нарушение процессов закупок/приостановка конкурсных процедур (с учетом требований, предусмотренных Постановлениями № 2013, 2014 и 1432), поскольку процедура предоставления Минпромторгом России разрешения на закупку происходящего из иностранного государства медицинского оборудования не регламентирована в рамках Постановления Правительства № 878 от 10.07.2019. Таким образом, неясно, кто и на основании чего оценивает обоснования невозможности приобретения локального медицинского оборудования, подготавливаемые медицинскими организациями. Отсутствие регламентов, определяющих порядок получения разрешений, существенно повышает риск обжалования процедур закупок медицинского оборудования и, как следствие, негативно сказывается на доверии участников рынка к системе государственных закупок.

Для предотвращения негативных последствий предлагаем пересмотреть (отменить) решение об отнесении высокотехнологичной медицинской техники (код 26.60) к радиоэлектронной продукции ввиду специфики обращения медицинской техники (разработка, производство, регистрация, использование, сервисное обслуживание), а также ввиду ее высокой социальной значимости:

- › по назначению медицинское оборудование, отнесенное к радиоэлектронной продукции, не отличается от других изделий медицинской промышленности, и подходы к их регулированию не должны разделяться;
- › специфика использования медицинского оборудования отличается от использования других изделий, отнесенных к радиоэлектронике;
- › медицинское оборудование используется только в медицинских организациях, и, соответственно, его использование должно регулироваться и контролироваться профильным федеральным органом исполнительной власти (Министерством здравоохранения Российской Федерации).



ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ИМПОРТ И ДВОЙНОЕ КАЧЕСТВО

Ассоциация европейского бизнеса на протяжении значительного периода времени последовательно отстаивает позицию относительно того, что либерализация параллельного импорта будет иметь многочисленные негативные последствия для социально-экономического развития России. Соответственно, действующее российское законодательство, регулирующее вопросы исчерпания права на товарный знак, не требует изменений.

В связи с этим вызывают беспокойство со стороны бизнес-сообщества различные законодательные инициативы в части уточнения пределов осуществления исключительного права при импорте товаров, содержащих результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.

Для обеспечения баланса интересов правообладателя и прав других лиц законодательством установлен принцип исчерпания права на товарный знак. Четвертая часть Гражданского кодекса РФ устанавливает «национальный» принцип исчерпания права на товарный знак, подразумевающий, что правообладатель не может запрещать другим лицам использовать товарный знак в отношении товаров, которые были введены в гражданский оборот на территории Российской Федерации непосредственно правообладателем или с его согласия.

Схожие положения об исчерпании права на товарный знак содержатся также в Соглашении Таможенного союза «О единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности», а также в Договоре о создании Евразийского экономического союза. Соглашение и Договор устанавливают для государств – участников Таможенного союза и Евразийского экономического союза (Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации,

Республики Армения и Республики Кыргызстан) «региональный» принцип исчерпания права на товарный знак. Во многом похожая модель регионального принципа исчерпания права на товарный знак применяется и на территории Европейского союза¹. В целом в подавляющем числе государств параллельный импорт не разрешен в безусловном порядке.

Ввоз в Россию товара с нанесенным на него товарным знаком с целью введения товара в хозяйственный оборот является самостоятельным способом использования этого товарного знака. При этом предусмотренный действующим законодательством запрет на такой способ использования товарного знака без согласия правообладателя направлен на соблюдение международных обязательств России в области охраны интеллектуальной собственности в соответствии с Конституцией РФ².

В связи с вышеизложенным поворот к международному принципу исчерпания прав будет означать возврат в прошлое, станет отрицательным примером нестабильности российского законодательства и инвестиционного климата для международных правообладателей – инвесторов, многие из которых локализовали производство в России и рассчитывали на высокий уровень защиты своих интеллектуальных прав при принятии соответствующих решений.

АЕБ убеждена, что параллельный импорт противоречит долгосрочным интересам России, не способствует повышению инвестиционной привлекательности, дальнейшему развитию российской промышленности, импортозамещению и локализации производств, не отвечает интересам российских потребителей товаров, а при рассмотрении вопроса о параллельном импорте необходимо иметь взвешенный и объективный подход,

¹ Ст. 7 Директивы Совета ЕС «О сближении законодательства стран-членов в области торговых знаков» от 21 декабря 1988 года (89/104/ЕЕС)

² См. Определение Конституционного Суда РФ от 22.04.2004 № 171-О

комплексно оценивая целый ряд существенных аспектов.

Многолетняя дискуссия о легализации параллельного импорта вылилась в дискуссию о двойном качестве.

В настоящее время формируется неоднозначный подход к вопросу о так называемом «двойном качестве», в соответствии с которым планируется проведение сравнений товаров международных брендов, находящихся в обороте в России, и аналогичных товаров, находящихся в обороте в других странах. При выявлении отличий и в случае, если продажи в России осуществляются без информирования потребителей об изготовлении товара для реализации в РФ, действия российских производителей могут быть расценены как недобросовестная конкуренция.

По сути вопрос «двойного качества» формируется как возможность сравнения продуктов под одним товарным знаком на произвольно выбранных рынках с априорно различными условиями (не учитывая то, что в отношении таких продуктов производителем не сделано заявления об их идентичности или схожести).

Товары, производимые международными компаниями, как правило, максимально близки по своим свойствам и характеристикам вне зависимости от того, где они произведены и для какой страны предназначены. Иногда возникающие отличия обусловлены объективными причинами, такими как потребительские предпочтения, условия производства и использования продукции, но, прежде всего, отличиями регуляторных норм той или иной страны и необходимостью адаптации под них.

Так, различия между обязательными требованиями, предъявляемыми к продукции в России и в других странах, зачастую приводят к тому, что производители вынуждены модифицировать глобальный дизайн продукта перед выходом на российский рынок. При этом продукция, реализуемая в России, максимально соответствует зарубежным аналогам по потребительским свойствам и качественным характеристикам.

Предложение о дополнительном информировании потребителей о предназначении товара для реализации

на территории Российской Федерации путем соответствующей маркировки является избыточным с точки зрения действующего законодательства в России и ЕАЭС. Единый знак обращения и маркировка на русском языке уже свидетельствуют о том, что такая продукция прошла все установленные в технических регламентах ЕАЭС процедуры оценки соответствия и введена в оборот на данном рынке.

Попытки усмотреть проблемы «двойного качества» в отношении продукции, полностью соответствующей требованиям законодательства РФ и ЕАЭС, но имеющей некоторые незначительные отличия от аналогов, представленных в дальнем зарубежье, ставят под сомнение эффективность принятой в России (и ЕАЭС) системы оценки соответствия продукции и обоснованность установленных требований в области качества и безопасности.

Такие попытки формируют у российских потребителей необоснованное предубеждение в отношении товаров, произведенных в РФ под международными товарными знаками, принося производителям продукции не только репутационный урон, но и материальный ущерб в виде снижения продаж. Это может отрицательно сказаться на инвестиционном климате и темпах локализации производства в России.

Решением проблемы является отказ от формирования политики дискриминации товаров, произведенных в России под международными товарными знаками по отношению к зарубежным аналогам. Решающим фундаментальным шагом могла бы стать гармонизация регуляторных требований между Россией и ЕАЭС и другими странами, в том числе взаимное признание результатов испытаний, основанное на сближении подходов к оценке соответствия продукции и методов ее лабораторного тестирования. Это не только позволило бы производителям международных торговых марок выпускать полностью идентичную продукцию в России и других странах, но и повысило бы экспортный потенциал РФ.

Представляется необходимым продолжать активное сотрудничество, участие в дискуссиях и консультациях на всех уровнях и площадках для донесения позиции бизнеса до заинтересованных лиц и органов государственной власти, включенных в процесс принятия решений по рассмотренным вопросам.



Формируется неоднозначный подход к вопросу о так называемом «двойном качестве», в соответствии с которым планируется проведение сравнений товаров международных брендов, находящихся в обороте в России, и аналогичных товаров, находящихся в обороте в других странах.



ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СООТВЕТСТВИЯ СЕРИЙНО ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ COVID-19

В конце 2020 года Евразийской экономической комиссией были утверждены Временные меры, применяемые при сертификации серийно выпускаемой продукции в условиях неблагоприятной эпидемиологической ситуации, связанной с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19 (далее – Временные меры), в которых, помимо прочего, предусмотрена возможность проведения анализа состояния производства посредством дистанционной оценки с использованием средств дистанционного взаимодействия (аудио- и видеосвязи). Принятие Временных мер позволило проводить процедуры оценки соответствия в новых условиях, когда посещение мест осуществления деятельности по изготовлению продукции невозможно. За время действия Временных мер субъектами сертификации, в том числе изготовителями и аккредитованными лицами, накоплен обширный опыт, позволяющий оценить не только преимущества, но и сложности реализации нового подхода.

Наибольшую сложность при проведении дистанционной оценки вызывает требование непрерывной передачи четкого видеоизображения с момента начала аудита и до его окончания. Опыт показал, что при значительных размерах производственных площадок и при необходимости посещения нескольких цехов или отбора образцов на открытом складе, обеспечить передачу непрерывного видеоизображения оказалось весьма затруднительно, а в отдельных случаях – невозможно. Кроме того, весьма проблематично обеспечить непрерывное нахождение в режиме видеоконференции участников, находящихся в разных часовых поясах (США, Австралия, Китай), так как рабочие часы не пересекаются на достаточное для проведения аудита время. Также пандемия COVID-19 создает сложности для функционирования цепочек

поставок, в связи с чем необходимы дополнительные механизмы проведения инспекционного контроля, например в форме дистанционной оценки.

Важно отметить, что первоначально установленный период действия Временных мер закончился 9 января 2022 года, несмотря на то, что действие различных запретов и ограничений, введенных в связи с пандемией, сохраняется во многих странах мира. Кроме того, отсутствие четкого определения понятия «снятия ограничений» приводит к разнице подходов к процедуре оценки соответствия разными сертификационными органами. С учетом складывающейся ситуации и неопределенности в отношении развития пандемии полагаем, что действие указанных мер не должно быть ограничено во времени. В то же время требуется определить критерии, которые позволяют судить о снятии ограничений для целей проведения процедуры оценки соответствия.

РЕКОМЕНДАЦИИ

- ▶ Продлить период действия Временных мер, применяемых при сертификации серийно выпускаемой продукции в условиях неблагоприятной эпидемиологической ситуации, связанной с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19.
- ▶ Предусмотреть возможность проведения дистанционной оценки в течение нескольких дней и с перерывами.
- ▶ Предусмотреть возможность идентификации и отбора образцов (проб) продукции при проведении сертификации продукции (в том числе новой) или плановой периодической оценки сертифицированной продукции как на складе готовой продукции изготовителя

в рамках дистанционного отбора, так и на складе готовой продукции уполномоченного изготовителем лица в соответствии с Типовыми схемами процедуры оценки соответствия.

- ▶ Предусмотреть возможность проведения периодической оценки (инспекционного контроля) сертифицированной продукции в форме дистанционного анализа состояния производства.

- ▶ Установить четкие критерии определения завершения действия ограничений для целей применения Временных мер.
- ▶ Предусмотреть переходные положения по незавершенным работам, в случае если в отношении отобранных и идентифицированных образцов анализ состояния производства проведен в период действия текущей версии временных мер, но на момент окончания срока их действия процедура сертификации так и не была закончена.



Принятие Временных мер позволило проводить процедуры оценки соответствия в новых условиях, когда посещение мест осуществления деятельности по изготовлению продукции невозможно. За время действия Временных мер субъектами сертификации, в том числе изготовителями и аккредитованными лицами, накоплен обширный опыт, позволяющий оценить не только преимущества, но и сложности реализации нового подхода.

СПОНСОРЫ АЕБ 2022

Allianz

Atos

Bank Credit Suisse

BP

Continental Tires RUS

Corteva Agriscience

Dassault Systems

Enel Russia

ENGIE

Equinor Russia AS

Ewart Group

EY

GE

HeidelbergCement

ING

John Deere Rus

KPMG

Leroy Merlin Russia

Mercedes-Benz Russia

Merck

METRO AG

Michelin

OBI Russia

Oriflame

Porsche Russland

Procter & Gamble

PwC

Raiffeisenbank

Shell Exploration & Production Services

Signify

SMEG

SOGAZ

TotalEnergies

Unipro

Valartis International



AEB MEMBERSHIP APPLICATION FORM / ЗАЯВЛЕНИЕ НА ЧЛЕНСТВО В АЕБ

Please, email a scan of completed and signed application form to: membership.application@aebrus.ru, and send the original document by post / Пожалуйста, вышлите скан заполненного и подписанного заявления на адрес: membership.application@aebrus.ru, а оригинал направьте почтой.

Calendar year/Календарный год: 2022

Name of your AEB Contact / Ваше контактное лицо в АЕБ:

1. COMPANY / СВЕДЕНИЯ О КОМПАНИИ

Company name in full, according to company charter in English & Russian. (Individual applicants: please indicate your business activities or the employer / Название компании в соответствии с уставом на русском и английском языках. (Для индивидуальных участников – описание предпринимательской деятельности или работодателя):

Legal address (and postal address, if different from legal address) / Юридический адрес (и фактический адрес, если он отличается от юридического):

INN/KPP / ИНН/КПП:

Phone Number / Номер:

Fax number / Номер факса:

Website address / Страница в Интернете:

2. CATEGORY: THE CATEGORY IS DETERMINED ACCORDING TO THE GLOBAL TURNOVER OF THE COMPANY / КАТЕГОРИЯ: КАТЕГОРИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ГЛОБАЛЬНЫМ ОБОРОТОМ КОМПАНИИ

Please attach the signed letter on the company activities and its global annual turnover on the company letterhead /

Просьба приложить официальное письмо на бланке организации с описанием деятельности компании и указанием ее глобального оборота, заверенное подписью.

Please indicate the corresponding AEB Category/ Отметьте, пожалуйста, соответствующую категорию:		Company's global annual turnover (EUR) / Глобальный оборот компании (евро)	AEB Membership Fee / Членский взнос АЕБ
<input type="checkbox"/>	SPONSORSHIP / Спонсорство	--	12,000 EUR / евро
<input type="checkbox"/>	CATEGORY A / Категория А	>500 million / миллионов	6,500 EUR / евро
<input type="checkbox"/>	CATEGORY B / Категория Б	100-499 million / миллионов	4,000 EUR / евро
<input type="checkbox"/>	CATEGORY C / Категория С	1-99 million / миллионов	2,500 EUR / евро
<input type="checkbox"/>	CATEGORY D / Категория Д	<1 million / миллиона	800 EUR / евро
<input type="checkbox"/>	CATEGORY I (EU/EFTA citizens only)/ Индивидуальное (только для граждан Евросоюза/ ЕАСТ)	--	1,000 EUR / евро
<input type="checkbox"/>	CATEGORY R (rep. offices) / Категория Р (companies registered in Russia by a rep. office only may join for the first two years with an adequate upgrade to follow) / компаний, зарегистрированных в России только в качестве представительств, могут вступить на первые два года с последующим повышением категории до актуальной)	--	3,000 EUR / евро

Any non-EU/non-EFTA Legal Entities applying to become Associate Members must be endorsed by two Ordinary Members (AEB members that are Legal Entities registered in an EU/EFTA member state or Individual Members – EU/EFTA citizens) in writing /
Заявление о вступлении в Ассоциацию любого юридического лица из страны, не входящей в Евросоюз/ЕАСТ, должно быть письменно подтверждено двумя юридическими лицами из Евросоюза/ЕАСТ или индивидуальными участниками-гражданами в Евросоюзе/ЕАСТ.

Individual AEB Membership is restricted to EU/EFTA member state citizens, who are individual entrepreneurs or who are employed by a company, which cannot join the AEB for the internal regulations /

К рассмотрению принимаются заявления на индивидуальное членство от граждан Евросоюза/ЕАСТ, занимающихся индивидуальным предпринимательством или работающих в неевропейских компаниях, внутренняя политика которых не предполагает членство в АЕБ.

All applications are subject to the AEB Board approval / Все заявления утверждаются Правлением АЕБ.

3. CONTACT PERSON / КОНТАКТНОЕ ЛИЦО

Title, first name, surname / ФИО:	
Position in company / Должность:	
E-mail address / Адрес эл. почты:	

4. COUNTRY OF ORIGIN / СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ

A. For a company / Компаниям: Please specify the country of origin / Указать страну происхождения компании ¹	
or B. For an individual applicant / Индивидуальным заявителям: Please specify the country of which you hold CITIZENSHIP / Указать гражданство	
Please fill in either A or B above / Заполните только графу А или В.	

5. COMPANY DETAILS / ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ

Company present in Russia since: _____ / Компания присутствует на российском рынке с: _____ г.			
Company activities / Деятельность компании	Primary / Основная:		Secondary / Второстепенная:
Company turnover (euro) / Оборот компании (в евро)	In Russia / в России:	Worldwide / в мире:	<input type="checkbox"/> Please do not include this in the AEB Member Database / Не включайте это в справочник АЕБ
Number of employees / Количество сотрудников	In Russia / в России:	Worldwide / в мире:	<input type="checkbox"/> Please do not include this in the AEB Member Database / Не включайте это в справочник АЕБ
Please briefly describe your company's activities (for inclusion in the AEB Database and in the AEB Newsletter) / Краткое описание деятельности Вашей компании (для включения в базу данных АЕБ и публикаций АЕБ)			

6. HOW DID YOU LEARN ABOUT THE AEB / КАК ВЫ УЗНАЛИ ОБ АЕБ?

<input type="checkbox"/> Personal Contact / Личный контакт	<input type="checkbox"/> Internet / Интернет	<input type="checkbox"/> Event / Мероприятие
<input type="checkbox"/> Media / СМИ	<input type="checkbox"/> Advertising Source / Реклама	<input type="checkbox"/> Other / Другое

**Signature of Authorised Representative of
Applicant Company /**

Подпись уполномоченного лица заявителя:

Date / Дата:

**Signature of Authorised Representative of
the AEB /**

Подпись Руководителя АЕБ:

Date / Дата:

¹ In accordance with the country of registration and citizenship of the major owner / В соответствии со страной регистрации и гражданством мажоритарного собственника.