

ГЛУХОВА Мария Николаевна — кандидат экономических наук, вице-президент, управляющий директор по экономической политике и конкурентоспособности Российского союза промышленников и предпринимателей (109240, Россия, г. Москва, Котельническая наб., 17; rspp@rspp.ru)

ШОХИН Александр Николаевич — доктор экономических наук, профессор; президент Российского союза промышленников и предпринимателей (109240, Россия, г. Москва, Котельническая наб., 17; rspp@rspp.ru); президент, заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти федерального Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, 20)

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНТРАКТ: ВЗГЛЯД БИЗНЕСА

Аннотация. Специальный инвестиционный контракт (СПИК) является одним из наиболее востребованных инструментов стимулирования инвестиционных проектов в промышленной сфере. В рамках СПИКа инициатор проекта может претендовать на широкий перечень льгот – стабильность нагрузки, включая фискальную, поддержку спроса, налоговые льготы и ряд других мер. Вместе с тем сложная процедура подготовки и заключения СПИКа, а также отдельные избыточно жесткие требования к компаниям привели к тому, что пока число заключенных контрактов как федерального, так и регионального уровня невелико. По мнению бизнеса, механизм СПИКа нуждается в совершенствовании.

Ключевые слова: специальный инвестиционный контракт, промышленность, инвестиционный проект, взаимодействие бизнеса и власти

Специальный инвестиционный контракт как инструмент поддержки инвестиционных проектов в промышленности появился благодаря федеральному закону «О промышленной политике в Российской Федерации», в подготовке которого самое активное участие принимал Российский союз промышленников и предпринимателей.

Бизнес хотел получить не рамочный закон «за все хорошее против всего плохого», а удобный в использовании инструмент с конкретными мерами стимулирования промышленного производства в России. Одним из наиболее ожидаемых нововведений, наряду Фондом развития промышленности, и стал специальный инвестиционный контракт (СПИК).

Основной принцип СПИКа состоит в том, что инвестор должен в оговоренные сроки создать, модернизировать или освоить производство промышленной продукции, а Российская Федерация или субъект РФ берет на себя обязательство предоставлять ему включенные в СПИК меры стимулирования.

Основные требования к порядку заключения специинвестконтракта зафиксированы в постановлении Правительства РФ от 16 июля 2015 г. № 708 «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности», устанавливающим, в частности, правила заключения специальных инвестиционных контрактов. Правда, эти правила распространяются на СПИКи, в которых участвует Российская Федерация. Если это чисто региональный или муниципальный специинвестконтракт, правила устанавливаются на региональном уровне.

В контракте фиксируются такие элементы, как срок действия контракта (сейчас предельный срок заключения СПИКа равен сроку выхода проекта на операционную прибыль плюс 5 лет, но не более 10 лет); характеристики промышленной продукции, производство которой создается или модернизируется; объем инвестиций в проект; перечень мер стимулирования и другие базовые параметры.

Законодательством предусмотрены следующие типы СПИКов:

- создание или модернизация промышленного производства;
- освоение производства промышленной продукции, не имеющей аналогов в РФ;
- внедрение наилучших доступных технологий.

На последнем типе специнвестконтрактов хотелось бы остановиться отдельно. Только принуждение к переходу на более экологичные (а значит, и более дорогие) технологии неэффективно, тогда как СПИК предоставляет инвестору, готовому внедрять наилучшие доступные технологии, широкий перечень льгот.

Минимальный объем инвестиций для заключения СПИКа с участием РФ составляет 750 млн руб., при этом есть проблемы с зачетом ранее вложенных в проект инвестиций. Как показывает практика, несмотря на ограничение сроков рассмотрения предложений по заключению специнвестконтракта, реальная скорость прохождения документов может составлять до 1 года, в течение которого основные инвестиции уже будут осуществлены и не будут «зачтены».

Сейчас специнвестконтракты подписываются на федеральном уровне только Минпромторгом России, но в будущем к числу уполномоченных органов может добавиться Минэнерго России в части контрактов в нефтеперерабатывающей, нефтегазохимической, угольной и других профильных отраслях. Председатель правительства РФ уже дал поручение проработать данный вопрос.

Оператором по заключению СПИКа является Фонд развития промышленности (который одновременно оказывает консультационные услуги, в т.ч. по подготовке документов), а решение о заключении федерального специнвестконтракта принимает профильная межведомственная комиссия, в состав которой входят представители заинтересованных органов власти и деловых объединений.

Для заключения региональных СПИКов необходимо, чтобы субъект РФ принял свое законодательство, но пока это сделали только 38 регионов: механизм не очень востребован региональными чиновниками, причем 17 субъектов РФ пока даже не начали разработку соответствующих нормативных правовых актов. Это не может не беспокоить бизнес, т.к. все большее число инвестиционных льгот предоставляются только при условии принятия соответствующего регионального закона. Непростая бюджетная ситуация в регионе, ведущая к недостаточному стимулированию инвестиционной активности, может лишить субъект РФ возможности увеличить налоговую базу в перспективе.

В целом, благодаря тому что сторонами СПИКа наряду с инвестором являются федеральные и региональные органы власти, есть возможность сбалансировать интересы и разделить риски.

Сейчас подписаны 8 федеральных специнвестконтрактов:

- ООО «МАЗДА-СОЛЛЕРС Мануфэкчуриг Рус» – создание завода по производству предназначенных для экспорта двигателей для моторных транспортных средств (Приморский край);
- ООО «КЛААС» – модернизация завода сельскохозяйственных машин КЛААС в г. Краснодаре (Краснодарский край);
- Концерн «ДМГ МОРИ АГ» – строительство Ульяновского станкостроительного завода (Ульяновская обл.);
- АО «ГМС Ливгидромаш» – локализация производства насосов для нефтепереработки (Орловская обл.);
- ООО «Томские технологии машиностроения» – освоение серийного выпуска отечественных антипомпажных и регулирующих клапанов, электроприводов и электроприборов (Томская обл.);
- ООО «ЕвроХим-ВолгаКалий» – горно-обогащительный комбинат по добыче и обогащению калийных солей мощностью 2,3 млн т в год 95-процентного КС1 Гремячинского месторождения (Волгоградская обл.);

- ООО «ЕвроХим-УКК» – создание промышленного производства «Усольский калийный комбинат» (Пермский край);
- АО «Мерседес-Бенц РУС» – создание и освоение промышленного производства колесных транспортных средств «Мерседес-Бенц» (Московская обл.).

Еще около 15 проектов специнвестконтрактов в настоящее время находятся на рассмотрении.

Почему же бизнес так заинтересован в подписании специальных инвестиционных контрактов?

Если посмотреть на ситуацию в целом, преференции, которые дает СПИК, можно разделить на два блока – фискальные и «спросовые» меры, при этом есть возможность собрать из имеющихся стимулов, как из конструктора, тот оптимальный перечень, который требуется конкретному проекту.

Крупные российские и международные компании подписывают СПИК во многом ради того, чтобы работать в долгосрочной перспективе по прозрачным и понятным правилам, чего пока не хватает в реалиях российской экономики.

Пока деловой климат в стране не идеален, СПИК может стать эффективным инструментом повышения привлекательности российской юрисдикции.

Один из наиболее привлекательных элементов в фискальном блоке стимулов, которые предусмотрены СПИКом, – «дедушкина оговорка». В случае если после заключения СПИКа принимаются нормативные правовые акты, устанавливающие запреты, новые ограничения или требования к промышленной продукции, в отношении участника СПИКа они не применяются (если речь не идет о международных обязательствах России).

Аналогичные «стабилизационные» нормы распространяются и на законодательство о налогах и сборах – на срок действия СПИКа инвестору предоставляется гарантия неповышения величины совокупной налоговой нагрузки.

Как показывает практика уже заключенных контрактов, многие компании даже не просят о налоговых льготах – достаточно «дедушкиной оговорки». Учитывая, что в течение года может приниматься несколько десятков законов, вносящих изменения в Налоговый кодекс, причем значительная часть принимается в самом конце года, предсказуемость фискальной нагрузки становится важным конкурентным преимуществом при реализации сложного инвестиционного проекта.

В ряде случаев не так просто доказать нарушение стабильности фискальной нагрузки, как, например, после принятия в прошлом году закона, серьезно ограничивающего перенос убытков, но формирование правоприменительной практики по наиболее сложным кейсам – традиционно наиболее сложная часть работы по обеспечению эффективности применения льготы.

Другой пример – переход на учет имущества по кадастровой стоимости, на основании которой взимается налог на имущество юридических лиц. Будет ли это на практике рассматриваться как нарушение фискальной стабильности, ведь именно имущественные налоги на ранней стадии реализации проекта являются тем самым фактором, который определяет его успешность, – льготы по налогу на прибыль имеют меньшее значение в период, когда прибыль невелика или ее вообще нет.

Перевод на региональный уровень льготы по налогу на имущество для нового оборудования также создаст со следующего года интересную ситуацию: будут ли иметь право на сохранение данной льготы компании, которые реализуют специнвестконтракт в субъекте РФ, не принявшем решение о сохранении данной льготы?

Хотелось бы надеяться на активную и последовательную позицию экономических ведомств при формировании правоприменительной практики по наиболее

сложным кейсам, поскольку от этого напрямую зависит реальная эффективность механизма «дедушкиной оговорки» и СПИКа в целом. Не стоит забывать, что «дедушкина оговорка» и ранее была предусмотрена в российском законодательстве, например в законе об иностранных инвестициях, но там она так и не заработала.

Что касается «чистых» налоговых льгот, то это, прежде всего, возможность снижения ставки налога на прибыль вплоть до 0% (однако, как правило, регионы устанавливают для СПИКа ставку на том же уровне, как и для региональных инвестиционных проектов – 13,5%), снижения ставок региональных и муниципальных налогов (на имущество, на землю и т.д. в соответствии с региональным и муниципальным законодательством). Также важная с точки зрения сбыта продукции СПИКа льгота – выдача свидетельств покупателям продукции, подтверждающих возможность применения ускоренной амортизации.

Если переходить к стимулированию спроса, то дополнительный бонус для участников СПИКа – это возможность позиционировать свою продукцию как произведенную в России, даже если она будет полностью соответствовать требованиям по локализации, установленным законодательством, только спустя определенное время.

Наиболее востребована ускоренная и упрощенная процедура получения статуса российского производителя у иностранных компаний, локализующих производство в России, но не располагающих пока полным перечнем комплектующих от местных поставщиков. Для зарубежных инвесторов статус российского производителя позволяет получить доступ к госзакупкам и программам государственной поддержки, действующим для машиностроительной отрасли.

Кстати, нередко СПИК, заключаемый с иностранным инвестором, локализующим производство, вызывает резкую реакцию его российских конкурентов. Но если идет о локализации высокотехнологичного производства в России, это идет на пользу всем, включая конкурентов. Это не только приход современных технологий, но и выращивание поставщиков комплектующих мирового уровня (для выполнения требований по локализации), в чем заинтересованы и национальные производители.

Но все-таки наибольшее число споров и разногласий (в т.ч. на «идеологическом» уровне) вызывает возможность применения участником специнвестконтракта такой стимулирующей меры, как возможность получения статуса единственного поставщика продукции, поставляемой для государственных и муниципальных нужд (участие в госзакупках на внеконкурсной основе).

Не случайно до настоящего времени не подписан ни один специнвестконтракт в фармацевтическом секторе, где эта стимулирующая мера является ключевой из-за специфики рынка с высокой долей госзакупок. Важно для фармацевтических компаний и требование по «российскости», учитывая механизм «третьего лишнего»: если в конкурсе участвуют два российских производителя, то иностранные компании не допускаются к конкурсу.

Нередко именно из-за распространения на участников СПИКов норм по закупке у единственного исполнителя специнвестконтракты обвиняют в разрушительном воздействии на конкуренцию – за период реализации СПИКа могут появиться новые успешные частные предприятия, производящие аналогичную продукцию такого же или даже более высокого качества. Если применение остальных стимулирующих мер не приводит к критичному нарушению принципа равенства конкуренции, то в случае фактически гарантированного спроса риски ущемления конкурентов, а значит и риски успешного развития сектора в целом, возрастают многократно.

В этом смысле основной вопрос, который возникает при применении данной льготы – прозрачность процедуры принятия решений о заключении СПИКа. Если будет обеспечена прозрачность принятия решений и четкий список универсальных критериев, при соответствии которым специнвестконтракт может быть заключен с любым потенциальным инвестором, проблема будет во многом решена.

Возможно применение и других льгот: предоставление участникам СПИКа в аренду земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, без проведения торгов, инфраструктурные обязательства, упрощенные процедуры участия в субсидиарных программах и ряд других.

Несмотря на востребованность механизма специнвестконтракта у бизнеса, этот инструмент, очевидно, нуждается в совершенствовании. Как показал опрос, проведенный среди членов РСПП, многие компании рассматривают возможность заключения СПИКов в 2017–2018 гг., при этом наличие налоговых преференций является важным стимулом для принятия инвестором решений в отношении реализации тех или иных проектов.

Многие компании планируют реализовывать инвестиционные проекты на действующих мощностях своих предприятий без создания отдельного юридического лица (проектной компании). Существенным препятствием для них является ограничение по доле доходов юридического лица, являющегося стороной СПИКа, которую должны составлять доходы от инвестиционного проекта, предусмотренное п. 1 ст. 284.3 НК (не менее 90%).

Требование о 90-процентной доле доходов от проекта инвесторам – участникам специальных инвестиционных контрактов является трудновыполнимым для крупных промышленных предприятий, которые уже производят определенный объем продукции либо планируют освоение новой продукции на действующих мощностях.

В качестве существенных препятствий для заключения СПИКа компании также назвали:

- ограниченный период применения льготной ставки по налогу на прибыль (2025 г., согласно НК РФ);

- сложные административные процедуры и большой объем требуемой документации при заключении СПИКа, а также длительные сроки процедуры подготовки и заключения контракта в целом;

- избыточную отчетность и требования к раскрытию информации о компании и инвестиционном проекте на этапе его реализации;

- высокие штрафные санкции за отклонение ключевых показателей реализации проекта от плановых. Компании отмечают необходимость предоставить возможность отклонения от показателей на 15–20%, учитывая динамичность проектов и рынков. Нужна гибкая модель по взятым обязательствам и возврат поддержки пропорционально невыполненным обязательствам по итогу реализации проекта;

- неопределенность в правовом статусе налогоплательщика – участника СПИКа, который сейчас определяется в НК РФ через статус участника регионального инвестиционного проекта. Несмотря на присутствующие в ст. 25.9 НК РФ оговорки о том, что статус участников СПИКа регулируется законом о промышленной политике, такая правовая конструкция не исключает толкования, при котором ограничения, предусмотренные для РИПа, могут распространяться на СПИК;

- невозможность применения льготы по налогу на прибыль организациями с филиальной структурой;

– требование о неучастии организации в составе консолидированной группы налогоплательщиков (КГН);

– уже упоминавшееся отсутствие в отдельных регионах нормативных документов, предусматривающих максимальные налоговые льготы для проектов СПИК.

В этом году появился шанс решить часть проблем, которые назрели по итогам 2 лет существования механизма СПИКа и уже неоднократно ставились Российским союзом промышленников и предпринимателей. По итогам Петербургского международного экономического форума президент дал поручения по совершенствованию механизма СПИКа по следующим направлениям:

а) увеличение предельных сроков действия специального инвестиционного контракта;

б) расширение круга участников специального инвестиционного контракта;

в) расширение инструментов, гарантирующих спрос на продукцию, произведенную в соответствии с условиями специального инвестиционного контракта, при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также при осуществлении таких закупок отдельными видами юридических лиц;

г) предоставление льгот по налогу на прибыль организаций для инвесторов – участников специальных инвестиционных контрактов на весь срок их реализации.

Часть предложений по корректировке законодательства уже подготовлена и в настоящее время обсуждается с участием представителей делового сообщества. Но не менее важно повысить прозрачность и четкость процедур, универсальность критериев рассмотрения проектов. Важные для экономики проекты не должны рассматриваться месяцами, и уж тем более – свыше года.

GLUKHOVA Mariya Nikolaevna, Cand.Sci. (Econ.), Vice-President, Asset Management Chairman for Economic Policy and Competitive Advantage, Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (17 Kotelnicheskaya Emb, Moscow, Russia, 109240; rspp@rspp.ru)

SHOKHIN Aleksandr Nikolaevich, Dr.Sci. (Econ.), Professor; President of Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs (17 Kotelnicheskaya Emb, Moscow, Russia, 109240; rspp@rspp.ru); President, Head of the Chair of Theory and Practice of Interaction of Business and Government, National Research University – Higher School of Economics (20 Myasnitskaya St, Moscow, Russia, 101000)

SPECIAL CAPITAL INVESTMENT PROJECT: THE VIEWPOINT OF BUSINESS

Abstract. *Special capital investment contract (SPIC) is one of the most popular incentives for investment projects in the industrial sector. Within SPIC, the project proponent can apply for a wide range of benefits, such as stability of load, including fiscal measures demand support, tax incentives and other measures. However, the complicated procedure of preparation and conclusion of SPIC, as well as separate excessively stringent requirements to companies, led to the fact that so far the number of concluded contracts, both of federal and regional levels is small. In the opinion of the business, SPIC mechanism needs to be improved.*

Keywords: *special capital investment contract, industry, capital investment project, interaction of business and government*