

RECHTSBERATUNG

**Falk Tischendorf**

Rechtsanwalt, Partner,
Repräsentanzleiter,
BEITEN BURKHARDT Moskau

„Vielen Unternehmen gelingt es nicht, die geforderten Lokalisierungsanforderungen sofort mit Produktionsbeginn sicherzustellen“

Was ist eine Sonderinvestitionsvereinbarung und worin liegen die Vorteile gegenüber anderen Investitionsvereinbarungen?

Eine Sonderinvestitionsvereinbarung ist ein Vertrag, der zwischen dem russischen Staat und einem Investor abgeschlossen wird. Oft sind auch die Regionen, in denen der Investor produziert bzw. in Zukunft produzieren wird, als dritte Partei beteiligt. Sonderinvestitionsvereinbarungen können aber auch ausschließlich auf regionaler Ebene abgeschlossen werden. Der Investor verpflichtet sich, eine Produktion in Russland aufzubauen bzw. eine bereits bestehende Produktion zu erweitern und dabei mindestens 750 Millionen Rubel zu investieren, während der russische Staat konkrete Fördermaßnahmen gewährt. Neben den sicherlich wichtigen Steuervergünstigungen besteht die Besonderheit einer Sonderinvestitionsvereinbarung auf föderaler Ebene insbesondere darin, dass ein Investor auf der Grundlage dieses Vertrages für seine Produkte den Status „Made in Russia“ für einen Zeitraum von drei Jahren gewährt bekommen kann, ohne dass diese Produkte die hierfür festgelegten Voraussetzungen erfüllen. Insbesondere diese Regelung ist für viele Unternehmen von großem Interesse. Auf regionaler Ebene kommt neben Steuerbegünstigungen bspw. auch die Zurverfügungstellung von Grundstücken zu vergünstigten Konditionen in Betracht.

Warum ist gerade diese Regelung und die Erlangung des Status „Made in Russia“ für viele Unternehmen so wichtig?

In den vergangenen Jahren sind zahlreiche neue Regelungen in Kraft getreten, die bestimmen, dass staatliche Einrichtungen (Föderation, Subjekt, Kommune) und Gesellschaften mit mehrheitlich staatlicher Beteiligung oder Privatunternehmen im Falle einer Beteiligung an einem staatlichen Finanzierungsprogramm beim Einkauf Produkten „Made in Russia“ den Vorrang einzuräumen haben. Vielen Unternehmen gelingt es aber nicht, die geforderten Lokalisierungsanforderungen sofort mit Produktionsbeginn sicherzustellen. Ein wichtiger Grund hierfür liegt u.a. in der fehlenden bzw. nicht den qualitativen Anforderungen entsprechenden Zulieferstruktur im Land. Dies ist übrigens auch ein Grund dafür, dass es heute auch Unternehmen gibt, die bereits seit mehreren Jahren in Russland produzieren, aber die geforderte Lokalisierungstiefe nicht erreichen. Diese Unternehmen produzieren in Russland; aber eben keine Produkte „Made in Russia“. Man kann hier sicherlich viel hinterfragen, aber im Ergebnis geht es den Unternehmen mit Erlangung dieses Status natürlich auch um eine Sicherung des Marktes und der eigenen Wettbewerbsposition.

Welche Investoren haben von diesem Tool bisher Gebrauch gemacht?

Bisher wurden auf föderaler Ebene zwölf Sonderinvestitionsvereinbarungen, insbesondere durch Unternehmen aus den Bereichen der Automobilindustrie, des Maschinenbaus, der Landtechnik und aus der Pharmabranche abgeschlossen.

Ab wann lohnt sich die Sonderinvestitionsvereinbarung für ein deutsches Unternehmen in Russland?

Das hängt von zahlreichen Faktoren ab. Allein die Möglichkeit, eine Sonderinvestitionsvereinbarung abschließen zu können, wird kein Unternehmen veranlassen, eine Produktion in Russland zu lokalisieren. Hat sich ein Unternehmen aber aufgrund des russischen bzw. des EAWU-Marktes und mit Blick auf zukünftige Exportmöglichkeiten dazu entschlossen, seine Produktion im Land zu lokalisieren, oder bereits lokalisiert, dann kommt der Abschluss einer solchen Vereinbarung insbesondere für solche Unternehmen in Betracht, die in den von der russischen Importsubstitutionspolitik betroffenen Bereichen tätig sind bzw. ihre Produkte an staatliche Einrichtungen oder Unternehmen mit staatlicher Beteiligung verkaufen. Dabei muss die staatliche Einrichtung oder das Unternehmen mit staatlicher Beteiligung nicht unbedingt der unmittelbare Kunde sein; es reicht bereits aus, wenn diese die Endkunden sind. Denn in den Fällen, in denen bspw. ein deutsches Unternehmen sein Produkt, das kein Produkt „Made in Russia“ ist, an ein russisches Unternehmen liefert, welches später das Endprodukt an den Staat oder eine Gesellschaft mit staatlicher Beteiligung liefert, wird dieses russische Unternehmen, wenn der Markt es erlaubt, sich früher oder später nach anderen Zulieferern umsehen, da die vom deutschen Unternehmen erworbenen Komponenten den Lokalisierungsgrad des eigenen Endproduktes verschlechtert.

Worauf muss man als deutscher Investor beim Abschluss einer Sonderinvestitionsvereinbarung achten?

Hier gibt es ein ganzes Portfolio an Aspekten, die zu beachten sind. Kein Investitionsprojekt gleicht dem anderen. Deshalb wird der Mustervertrag der Sonderinvestitionsvereinbarung im Einzelfall individuell und projektbezogen verhandelt und gestaltet. Bei den Lokalisierungsprojekten, die den Kern der Vereinbarung bilden, ist nicht nur ein „klassischer“ Businessplan zu erstellen, sondern es müssen dabei zahlreiche russische Lokalisierungsvorschriften berücksichtigt werden. Der hiermit verbundene Aufwand ist nicht zu unterschätzen und erfordert



einen gewissen Einsatz bereits im Stadium der Vorbereitung des Antrags auf Abschluss einer Sonderinvestitionsvereinbarung, bei der Vorstellung des Investitionsprojektes, bei den Verhandlungsrunden in den involvierten Ministerien und Gebietsregierungen, bei der Abstimmung zwischen den einzelnen Departments in den Ministerien und den Gebietsregierungen, bei der Vorstellung vor der Überbehördlichen Kommission und den nachfolgenden Verhandlungen bis zur Ausfertigung der finalen Dokumentation.

Zu berücksichtigen ist ferner, dass eine Sonderinvestitionsvereinbarung einen langen Zeitraum abdeckt: Fünf Jahre ab dem Zeitpunkt der Erwirtschaftung des sogenannten operativen Gewinns bis zu maximal zehn Jahren. Die Grundlage bildet ein Businessplan für den jeweils entsprechenden Zeitraum. Ohne jetzt hier in planwirtschaftliche Überlegungen einsteigen zu wollen, muss man sich natürlich die Frage stellen, was eigentlich geschieht, wenn sich die im Businessplan angenommenen Prognosen über einen so langen Zeitraum nicht so realisieren



lassen, wie man es ursprünglich geplant hatte, weil sich z.B. die Marktsituation und die Produktnachfrage ändern, neue Technologien und Produkte entwickelt werden, sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ändern etc. Auf diese und zahlreiche andere Fragen müssen Antworten gefunden werden, die sich für alle Vertragsparteien wirtschaftlich darstellen lassen und rechtlich vertretbar sind.

Die Regierung soll die Sonderinvestitionsvereinbarung überarbeiten – wo genau drückt der Schuh?

Heute ist die Möglichkeit zum Abschluss einer Sonderinvestitionsvereinbarung durch das Gesetz über die Industriepolitik vorgesehen; daneben regelt die Regierungsverordnung Nr. 708 vom 16. Juli 2015 das Verfahren zum Abschluss einer Sonderinvestitionsvereinbarung und regelt deren Inhalt näher.

Bei der geplanten Änderung geht es um eine Ergänzung der Regierungsverordnung Nr. 708. Es geht im Grunde um eine Weiterentwicklung der Rechtsgrundlagen für eine Sonderinvestitionsvereinbarung, wobei insbesondere auch Fragen geregelt werden sollen, die in der Vergangenheit beim Abschluss von Vereinbarungen immer wieder aufgetaucht, aber auf normativer Ebene nicht ausreichend geregelt sind, wie z.B. der Abschluss einer Sonderinvestitionsvereinbarung im Falle einer Produktionserweiterung, die spätere Änderung einer Sonderinvestitionsvereinbarung, die Regelung von Haftungsfragen und andere Themen. Nunmehr sollen diese Lücken geschlossen werden.

Gleichzeitig liegt übrigens ein Gesetzesentwurf des Finanzministeriums vor, nach dem die Vereinbarungen in Zukunft nicht nur in Bezug auf Industrieprojekte Anwendung finden sollen, sondern auch auf Infrastrukturprojekte, Softwareprojekte und konkrete Leistungserbringungen. Ferner wird die Mindestinvestitionsschwelle diskutiert. Heute ist Voraussetzung für den Abschluss einer Sonderinvestitionsvereinbarung eine Minde-

stinvestition von 750 Millionen Rubel. Nach dem Gesetzesentwurf soll diese auf eine Milliarde Rubel angehoben werden und durch Eigenkapital zu erbringen sein. Man darf sich natürlich die Frage stellen, ob diese Überlegung für die eigentlich bezweckte Produktionslokalisierung und die Realisierung einer tieferen russischen Wertschöpfungskette wirklich hilfreich ist, denn hierfür braucht es natürlich vor allem kleinere und mittelständische produzierende Unternehmen.

Welchen Tipp würden Sie einem deutschen Unternehmen, das in Russland lokalisieren möchte, auf den Weg mitgeben?

In Gesprächen mit Unternehmern zeigt sich, dass man sich manchmal mehr Zeit für eine genaue Marktanalyse nehmen sollte, um zu verstehen, wie sich das eigene Produktportfolio in einer Marktanteils- und Marktentwicklungsanalyse darstellt. Denn die Lokalisierungsbedingungen sind nicht für alle gleich und bestimmen am Ende den Maßnahmen- und Zeitplan für das Unternehmen. Kommt man dabei zu dem Ergebnis, eine Produktion zu lokalisieren, sollte man sich bereits im Planungsstadium fachlichen Rat einholen, um sein Projekt effizient zu realisieren. Dies betrifft insbesondere Fragen nach der Auswahl des richtigen Produktionsstandortes, der Grundstückerschließung, der Logistik, des Einkaufs und Vertriebs, der anfallenden Personalfragen, rechtliche und Compliance-relevante Themen und natürlich nicht zuletzt der Frage, ob der Abschluss einer Investitionsvereinbarung für das geplante Projekt sinnvoll ist.

Фальк Тишендорфадвокат, партнер, глава представительства
БАЙТЕН БУРКХАРДТ в Москве

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

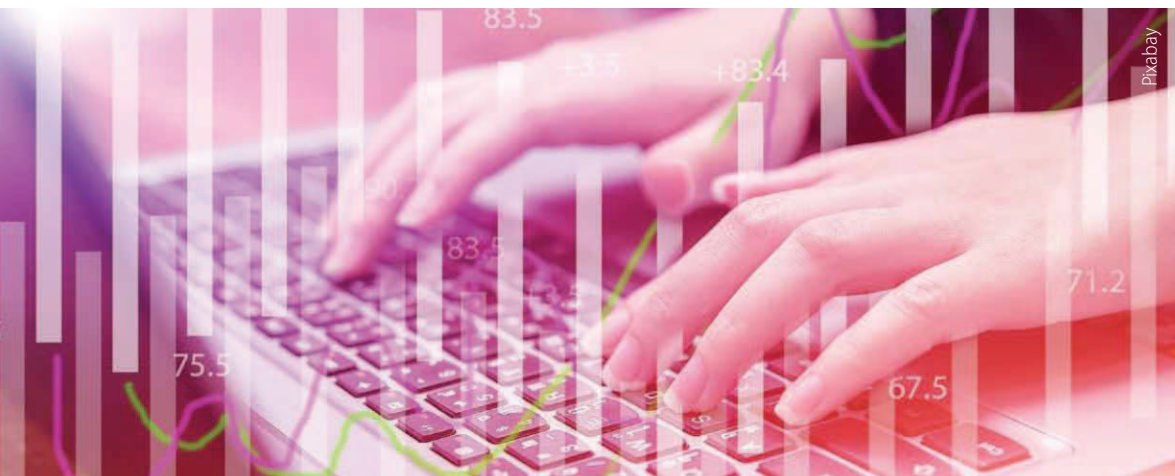
**«Многим компаниям
не удастся выполнить
необходимые требования
по локализации сразу после
запуска производства»****Что такое специальный инвестиционный контракт,
и в чем его преимущества по сравнению с другими
инвестиционными соглашениями?**

Специальный инвестиционный контракт – это соглашение, которое заключается между российским государством и инвестором. Зачастую регион, в котором инвестор размещает или планирует разместить свое производство, выступает в качестве третьей стороны. Однако специнвестконтракты могут заключаться и только на региональном уровне. По специнвестконтракту инвестор обязуется локализовать производство в России или расширить уже имеющееся производство и при этом инвестировать не менее 750 млн рублей, а государство предоставляет ему конкретные меры стимулирования.

Помимо несомненно важных налоговых льгот, особенность специнвестконтракта, заключаемого на федеральном уровне, состоит, в частности, в том, что инвестор на основании указанного контракта может получить для своей продукции статус Made in Russia на три года, даже если продукция не соответствует еще всем установленным для этого законом требованиям. Именно указанная возможность представляет особый интерес для многих компаний. На региональном уровне, кроме налоговых льгот, возможно также, например, предоставление земельных участков на льготных условиях.

Почему именно указанное положение и получение статуса Made in Russia так важно для многих компаний?

В предыдущие годы было принято много новых нормативных правовых актов, содержащих положения о преимуществах для продукции Made in Russia в случае осуществления закупок государственными заказчиками (федерация, субъект, муниципальное образование), а также компаниями с преимущественно государственным участием либо частными предприятиями в случае их участия в государственных программах финансирования. Однако многим компаниям не удастся выполнить необходимые требования по локализации сразу после запуска производства. Одной из основных причин для этого служит отсутствие в стране цепочки поставщиков или ее несоответствие предъявляемым требованиям по качеству. Это также служит причиной тому, что сегодня имеются компании, которые уже несколько лет производят продукцию в России, но не достигли необходимой степени локализации. Указанные компании производят продукцию в России, но не продукцию Made in Russia. Несомненно, во всем этом многое можно поставить под вопрос, но в конечном итоге для предприятий при приобретении указанного статуса речь идет также о закреплении собственных позиций на рынке.



Какие инвесторы уже пользуются указанным инструментом?

До настоящего времени на федеральном уровне заключено 12 специнвестконтрактов, в частности в сферах автомобилестроения, машиностроения, сельскохозяйственной техники и фармацевтики.

Когда специнвестконтракт для немецкой компании в России имеет смысл?

Это зависит от ряда факторов. Одна лишь возможность заключить специнвестконтракт не станет для компании поводом для локализации производства в России. Но если компания для российского рынка или рынка ЕАЭС, в том числе с учетом будущих экспортных возможностей, приняла решение создать свое производство или уже разместила его здесь, то тогда рассматривается заключение такого контракта, в особенности компаниями, которые работают в сферах, затронутых российской политикой импортозамещения, или реализуют свою продукцию государству либо компаниям с государственным участием. При этом государственный заказчик или компания с государственным участием обязательно должны быть прямым клиентом; достаточно и того, что они являются конечным покупателем. Если немецкая компания, например, поставляет свой продукт, который не является Made in Russia, российской компании, которая затем поставляет конечный продукт государству или компаниям с государственным участием, то указанная российская компания рано или поздно начнет искать других поставщиков, если позволяет рынок, поскольку приобретаемые у немецкой компании компоненты понижают степень локализации собственного конечного продукта.

На что должен обратить внимание немецкий инвестор при заключении специнвестконтракта?

На многое. Ни один инвестиционный проект не похож на другой. Поэтому типовой специнвестконтракт в каждом случае должен согласовываться индивидуально с учетом проекта. Для проектов локализации, которые составляют основу контракта, необходимо не только разработать «классический» бизнес-план, необходимо также учесть ряд российских норм в отношении локализации. Связанные с этим затраты не стоит недооценивать. Существенные усилия необходимы уже на этапе подготовки заявления о заключении специнвестконтракта, при представлении инвестиционного проекта, переговорах в задействованных министерствах и региональных правительствах, согласовании между отдельными департаментами в министерствах и региональных правительствах, при представлении проекта в Межведомственной комиссии и последующих переговорах до оформления окончательной документации. Кроме того, следует учитывать, что специнвестконтракт действует в течение долгого периода: пять лет с момента получения так называемой операционной прибыли, но не более десяти лет. Основанием является бизнес-план на соответствующий период. Не вдаваясь в планово-экономические рассуждения, необходимо задать себе вопрос, что, собственно, произойдет, если изначально заложенные в бизнес-плане прогнозы на такой долгий период не оправдаются, поскольку, например, ситуация на рынке и спрос на продукцию изменятся, появятся новые технологии и продукты, изменятся рыночные экономические условия и т.д. На эти и многие другие вопросы необходимо найти ответы, которые будут учитывать экономические интересы обеих сторон, и будут вписываться в правовые рамки.

Правительство рассматривает изменения в порядок регулирования специнвестконтрактов – в чем именно проблема?

Сегодня возможность заключения специнвестконтракта предусмотрена законом о промышленной политике. Кроме того, порядок заключения специнвестконтракта и его содержание регулируются Постановлением Правительства от 16 июля 2015 г. № 708.

Когда мы говорим об изменениях, то речь идет о внесении изменений в Постановление Правительства № 708. Прежде всего, мы говорим о совершенствовании правовой базы для специнвестконтракта, в результате чего, в частности, должны быть урегулированы вопросы, которые уже возникали ранее при заключении таких контрактов, но не были достаточно урегулированы на нормативном уровне, как, например, заключение специнвестконтракта в случае расширения производства, последующее изменение специнвестконтракта, регулирование вопросов ответственности и другие темы. Теперь эти пробелы должны быть восполнены.

Кроме того, существует законопроект, разработанный Министерством финансов, согласно которому в будущем контракты должны применяться не только в отношении промышленных проектов, но и в отношении инфраструктурных проектов, программного обеспечения и конкретных услуг. Также обсуждается изменение минимального порога инвестиций. Сегодня условием для заключения специнвестконтракта является осуществление инвестиций в размере 750 млн рублей. В соответствии с проектом закона эта

сумма должна увеличиться до одного миллиарда рублей и вноситься из собственного капитала. Разумеется, возникает вопрос, будет ли эта идея действительно полезна для намеченной локализации производства и реализации более глубоких цепочек производства, поскольку для этого необходимы, очевидно, прежде всего мелкие и средние компании-производители.

Какой совет вы дали бы немецкому предприятию, которое хотело бы локализовать производство в России?

В беседах с предпринимателями выясняется, что компаниям было бы весьма полезно уделять больше времени детальному анализу рынка, чтобы понять, как представлена именно их продукция при анализе доли на рынке и развития рынка. Ведь условия локализации являются не для всех одинаковыми, и в конечном итоге определяют план и график мероприятий для компании. Если при этом компания приходит к выводу о локализации производства, то уже на стадии планирования необходимо привлекать соответствующих специалистов, чтобы эффективно реализовать свой проект. Это касается, в частности, вопросов выбора правильного места для размещения производства, подготовки земельного участка, логистики, закупок и сбыта, вопросов персонала, не в последнюю очередь – правовых тем и комплаенс-вопросов, а также вопроса, является ли заключение инвестиционного контракта целесообразным для запланированного проекта.

