



СПИКирование

Власть и фармбизнес пытаются договориться о долгосрочных взаимовыгодных отношениях

Заключение специнвестконтрактов (СПИК) немного затянулось. Причин этому много. Одна из них — необходимость принятия новых нормативных актов или внесения изменений в существующие. Например, поправки в ФЗ № 44 «О контрактной системе», где несколько месяцев прописывалась норма об определении статуса единственного поставщика для подписанта специнвестконтракта. Но дело не только в этом. «ФВ» обратился к аналитикам и юристам, в том числе принимающим непосредственное участие в подготовке специнвестконтрактов, с нижеприведенным вопросом.

Елена Калиновская

Что тормозит подписание СПИК?



Директор по аналитике RNC Pharma Павел РАСЦУПКИН:



— С точки зрения аналитика, могу предположить, что дело здесь в сложности проработки предоставленных дополнительных преференций участникам СПИК. Если говорить о налоговых льготах, то в случае отказа потенциальных инвесторов от реализации инвестиционных проектов, налоговых поступлений вообще не будет. По

всей видимости, региональные власти просто оказались не готовы к реализации СПИК в фармацевтике. Все остальные аспекты, как, например, целесообразность закупки произведенной продукции, достаточно легко просчитываются, учитывая текущий уровень информатизации фармацевтического рынка.



Руководитель практики «Здравоохранение» компании «Пепеляев Групп» Сергей КЛИМЕНКО:



— Во-первых, нет ничего удивительного в том, что, в отличие от других отраслей, специальные инвестиционные контракты в фармацевтике и медицинской промышленности требуют больше времени на проработку всеми участниками процесса. Профильное министерство, судя по тому, что

мы видим, относится к фармацевтическим СПИК с особым пиететом, учитывая социальную важность проектов и их влияние на конкурентный ландшафт.

Во-вторых, исходя из нашего опыта, можно сказать, что даже при достаточно хорошей проработке экономической и технологической части проекта игроки рынка зачастую не имеют полного представления о том, что может дать статус участника СПИК. Им приписываются магические свойства: превращать импортируемый препарат инвестора в товар, обладающий статусом локального продукта; давать преференции на торгах в обход правила «третий лишний»; автоматически предоставлять статус единственного поставщика. При том, что наличие СПИК — лишь один из критериев, совокупность которых дает Минпрому право только инициировать процесс разработки распоряжения правительства, согласовав идею с ФАС и Минэкономразвития. Не во всех концепциях проектов, нам известных, учитывается, что цели статуса единственного поставщика можно достичь, только если глубина переработки позволяет считать страной происхождения РФ. Не все понимают, что статус единственного поставщика лишь даст право заказчику закупать по упрощенной процедуре. Учитывая распространенность таких взглядов на СПИК, возможно, что министерство сталкивается с такими требованиями, заявляемыми компаниями, как ключевые элементы проектов. Да, вероятнее всего, в ближайшее время будут разрабатываться изменения в постановления № 1289 и № 719, чтобы позволить использовать потенциал СПИК в полном объеме в части преференций

локализаторам госпитальных товаров, но в текущих правовых реалиях картина несколько иная.

В-третьих, не у всех есть понимание серьезности происходящего, того, что от тщательной оценки собственных сил, реалистичности объемов и сроков зависит возможность выполнить взваленные на себя долгосрочные обязательства в будущем. Многие просто не проводят достаточную работу по оценке рисков, делают документы «для галочки», создания видимости формального соответствия минимальным требованиям. Выпускать в свет СПИК, подписанные на основе таких документов, — это риски и для инвестора, и для государства.

Наконец, очевидно, что даже для менее чувствительных отраслей типовая форма специнвестконтракта нуждается в доработке. В случае же с фармацевтической и медицинской отраслью отдельно, например, следует рассматривать вопросы текущего контроля, он, очевидно, должен быть выездной с возможностью задействования подведомственных экспертных учреждений, необходимо разграничение категорий нарушений и соответствующих санкций. В связи с этим отсутствие спешки и тщательность анализа при рассмотрении заявок на СПИК в наших отраслях — это скорее благо для всех участников процесса.



Партнер, руководитель группы по работе с компаниями медико-биологических наук и здравоохранения Deloitte & Touche CIS Олег БЕРЕЗИН:



— Исходя из нашего опыта по сопровождению клиентов в отношении процесса подписания СПИК, многие компании хотят распространить его действие на уже произведенные инвестиции, на что пока Минпромторг категорически не соглашается. Это ограничивает круг потенциальных инвесторов, особенно в фармацевтической промышленности, где крупные игроки уже построили заводы, и речь в основном идет только о расширении или модернизации производства. Для Минпромторга только greenfield* инвестиционные проекты однозначно подходят под условия СПИК, то есть, если у фармкомпаний уже есть производственные мощности и она подает заявку на заключение СПИК, это означает долгий процесс переговоров относительно того, что же, например, является модернизацией производства (п.5 Правил заключения СПИК), удовлетворяет ли условиям заключения СПИК внедрение наилучшей доступной технологии или производство не имеющей аналогов продукции (п.7 и 8 Правил) на уже имеющихся производственных мощностях и т.п.

Также Минпромторг обычно требует выделения в бизнес-плане финансовых показателей деятельности в рамках СПИК (раздельный учет также необходим для применения льготы по налогу на прибыль — не менее 90% доходов от реализации товаров, произведенных в рамках СПИК, от суммы всех доходов), и в случае инвестиций в расширение или модернизацию производства может потребоваться время на согласование конкретных цифр. Для устранения различных толкований правил заключения СПИК, на мой взгляд, необходимо искоренить

интерпретацию различных терминов и прояснить спорные вопросы в законе или правилах. Например, что считать модернизацией, каким образом разделять инвестиции в производство продукции, не имеющей аналогов, от прочих инвестиций (ведь в силу технологических причин компания может производить разные лекарственные препараты на одних и тех же производственных мощностях), какие уже сделанные инвестиции можно зачесть в счет минимальной суммы по СПИК и в каком объеме и т.д.

Кроме того, многие фармкомпании, интересуясь этим инструментом, сами не понимают, чего они от него хотят. В прессе звучат комментарии о том, что бизнес интересуется прежде всего налоговыми льготами. Однако в личных беседах речь идет, как правило, о доступе к госзакупкам — право продавать продукцию в качестве единственного поставщика и статус локального продукта. Для получения статуса единственного поставщика требуется сумма инвестиций в 3 млрд руб., и если Минпромторг безоговорочно принимает только greenfield-проекты, это может быть актуально только для единиц. До вопроса, сможет ли правительство выполнить требования инвестора, имеющего статус единственного поставщика, по закупке 30% продукции, дело может вообще не дойти. Ведь кому-то инвестор должен продавать остальные 70% продукции, особенно если препараты из списка ЖНВЛП и их закупает исключительно государство.



Руководитель юридического отдела Группы компаний «Герофарм» Полина ЗАВЬЯЛОВА:



— Необходимо приложить усилия для решения нескольких принципиальных вопросов. Например, многие компании, планирующие заключить специальный инвестиционный контракт, заинтересовались налоговыми преференциями, в частности снижением ставки по налогу на прибыль до

0%. Однако для этого необходимо выполнять ряд условий. Поскольку из 20% ставки налога на прибыль в федеральный бюджет идет 2%, а остальная часть идет в региональный бюджет, интерес вызывает именно возможность получения налоговых льгот в отношении снижения ставки, зачисляемой в бюджет субъекта. Необходимо, чтобы в региональном законодательстве были предусмотрены налоговые льготы для участника СПИК. При этом снижение ставки налога на прибыль, подлежащей зачислению в федеральный бюджет, до 0% возможно при условии снижения субъектом РФ ставки данного налога, зачисляемой в региональный бюджет. Есть и более сложная задача. Дело в том, что применение этой налоговой льготы возможно только при условии, что не менее 90% выручки приходится на выручку от продукции, произведенной по СПИК. Надо изменить это положение Налогового кодекса РФ, поскольку, например, при реализации инвестиционных проектов по модернизации действующих фармацевтических производств и расширению номенклатуры выпускаемой продукции соблюдение данных ограничительных условий представляется проблематичным.

*greenfield-проект — проект, реализуемый на неосвоенной территории.