

러시아 투자 제도: 특별투자계약을 중심으로

모스크바 소재 ALRUD Law Firm

1 비즈니스에 호의적인 러시아

높은 성장 잠재력을 비롯해 방대한 천연자원 및 고학력의 노동력을 두루 갖춘 러시아는 매력적이면서 수익성도 큰 시장이다. 더욱이 러시아 당국은 최근 세제혜택 등 인센티브 확대에 나서며 러시아를 더욱 매력적인 투자처로 발돋움하기 위해 박차를 가하고 있다.

특히 비즈니스 환경을 개선하고자 매우 다양한 종류의 투자 제도와 인센티브가 도입되었다. 특별경제구역(SEZ), 선도개발구역(ASEZ), 블라디보스톡 자유항, 특별투자계약(Special Investment Contract) 등 지금도 발전을 거듭 중인 이러한 신생 제도들은 이른바 수입대체화(Import Substitution) 정책의 일환으로서, 러시아 정부의 전폭적인 지원에 힘입어 자국에서 공정을 거쳐 완제품을 생산하는데 크게 이바지하고 있다.

2 제조업 투자에 적합

이중 투자자들의 이목을 끄는 제도는 바로 특별투자계약이다. 특히 러시아 진출을 꾀하는 한국기업에게 있어 가장 현실적인 접근법 또한 바로 이 특별투자계약을 체결하는 것이라 할 수 있겠다. 특별투자계약은 투자자의 자금조달력을 활용해 하이테크 및 산업 제품의 현지생산을 장려하는 제도로, 지난 2016년에 이를 기반으로 한 첫 협약이 체결된 바 있다.

실제, 특별투자계약 제도를 통해 자국 제조업의 육성과 진흥을 도모하겠다는 러시아 정부의 의지는 이미 주목할만한 성과를 내보이고 있다.

투자국	투자자	산업	대상지	기간	투자금
독일	Daimler (Mercedes-Benz)	자동차	모스크바 주	9년	150억 루블 (약 3,000억 원)
독일 - 일본	DMG Mori	공작기계	울리야놉스크 주	10년	50억 루블 (약 1,000억 원)
독일	Claas	수확기계	크라스노야르스크 주	10년	7.5억 루블 (약 150억 원)
일본 - 러시아	Mazda Sollers	자동차	연해주	7년	20억 루블 (약 400억 원)
독일	Wilo	펌프기계	모스크바 주	9년	7.5억 루블 (약 150억 원)
영국	AstraZeneca	제약	칼루가 주	10년	10억 루블 (약 200억 원)
프랑스	Sanofi	제약	오를 주	10년	N/A

3 10년 이내 중단기 프로젝트에 적격

특별투자계약이란, 투자자와 러시아 정부(연방정부, 지방정부 또는 지자체) 간에 체결되는 협약으로서 투자자는 일정 기간 동안 제조·생산을 증대해 나가며, 이에 러시아 정부는 투자자의 사업에 대해 각종 지원을 보장한다는 내용을 담는다. 통상, 연방정부와 체결할 때 더욱 많은 인센티브가 제공된다.

특별투자계약의 유효기간은 사업계획안에 따라 영업이익이 발생하게 되는 시점인 투자회수기간(Payback Period) 까지이며, 이후 5년 연장이 가능하되 체결일 기준 최장 10년을 넘지 않도록 하는 것이 원칙이다. 다시 말해, 만약 사업계획상 영업이익이 계약체결일로부터 7년 이후에 발생하게 된다면, 추후 계약연장은 3년만 가능하다는 것이다.

이같은 유효기간 규정은 불확실성이 큰 오늘날 비즈니스 환경에 기인한 것으로, 다행스럽게도 러시아 기업들은 이전보다 빠른 시간 내에 손익분기점을 넘겨야 하는 단기 프로젝트를 실행하는 데 많이 능숙해져 있다.

연방정부 차원의 특별투자계약은 보통 러시아 정부가 육성하고자 하는 핵심산업을 대상으로 체결되는데, 이러한 산업에는 한국이 세계적 경쟁력을 갖춘 조선업, 기계업, 철강업 등이 해당된다.

4 투자 인센티브

특별투자계약은 투자자의 이니셔티브로 성사되는 것이 큰 특징이며, 정부 주도로 추진되는 각종 발전계획과 무관하다는 점에서 '특별경제구역(SEZ)', '선도개발구역(ASEZ)', '블라디보스톡 자유항' 등 러시아에 현존하는 경제특구와 성격을 달리한다. 특히 경제특구에 입주함으로써 법률상 일정한 혜택을 보장 받는 것이 아니라, 특별투자계약이라는 당국과의 특수한 계약관계를 기반으로 계약상의 맞춤형 혜택을 받는다는 점에서 큰 차이가 있다.

그러므로 특별투자계약의 성사 여부는 정부기관과의 협상에 의해 좌지우지 된다고 해도 결코 과언이 아니다. 이 협상테이블에는 투자혜택, 투자금액 및 기타 세부사항이 다뤄지며, 인센티브의 정확한 범위와 내용은 오로지 투자자와 정부기관 간의 협상을 통해 구체화된다.

4.1 재정지원

육성이 시급한 핵심 제조분야에 투자하고자 하는 기업들은 러시아 정부로부터 보조금 등의 각종 지원을 기대할 수 있겠다. 러시아 산업통상부 산하기관인 '산업개발펀드(Industrial Development Fund)' 채널을 활용한다면 보조금 형태로 연구개발(R&D) 지원비, 저금리 재정융자 지원을 받을 여지가 크며, 산업 인프라의 건설 및 현대화 지원 명목으로도 각종 재정지원을 받을 수 있다.

더 나아가, 국가기관이 특별투자계약에 따라 투자자에게 보조금 지원을 약속하는 경우, 해당 보조금 지원은 러시아 예산법 상의 '지출 의무'로 여겨지므로 향후 관련 예산은 법률에 의해 특별투자계약 기간 동안 줄곧 배정이 보장된다.

4.2 세이프가드

러시아 법제는 특별투자계약의 존속기간 동안 투자자에게 불리한 내용의 법개정 또는 세제개편이 적용되지 않도록 하는 일명 '조부 조항(Grandfather Clause)'을 명시적으로 마련해 두고 있다.

세제 혜택: 일반세율 vs 특별투자계약

구분		일반세율	특별투자계약
법인세	연방세	2% (3%, '17~'20 년)	0% (향후 10 년간)
	지방세	18% (17%, '17~'20 년)	
부가세(VAT)	연방세	18%	정부-투자자 간 개별적 협상에 따라 상이함
사회보장기금	연방세	약 30%	
재산세	지방세	~2.2%	
토지세	지자체세	0.3~1.5%	

4.3 공공조달사업도 참여 가능

더불어 특별투자계약을 체결한 투자자는 공공조달 사업자 선정 시 우선권을 인정받게 되는 '단일 공급자(Sole Supplier)' 지위를 자동 취득함으로써 지난 2016 년 기준 연간 4 조 4,000 억 루블(약 85 조 원)에 달하는 규모의 러시아 공공조달 시장에 보다 손쉽게 진입할 수 있다. 단, 아래 조건들을 충족하는 경우에 한한다.

- (A) 연방정부와의 특별투자계약 체결
- (B) 투자금 30 억 루블(약 600 억 원) 이상
- (C) 러시아 현지법인 설립
- (D) 러시아 내 완제품 생산

5 특별투자계약의 체결 조건

한편, 연방정부와 특별투자계약을 체결하기 위한 기본조건은 아래와 같다.

- (A) 러시아에 유사품이 전무한 산업용 제품의 생산
- (B) 수입대체화를 위한 생산설비의 신축 혹은 현대화
- (C) 광업, 생산 제조업 등에 사용되는 주요 기술의 도입
- (D) 투자금 7 억 5,000 만 루블 (약 150 억 원) 이상

연방정부가 아닌 지방정부 또는 지자체와 특별투자계약을 체결하는 경우, 위 최소투자금의 문턱은 더욱 낮아질 수 있다. 예컨대 극동 하바롭스크 주의 특별투자계약 최소금액은 3 억 루블(약 60 억 원)로 알려져 있으며, 남부 잉구셰티야 공화국의 경우 200 만 루블(약 4,000 만 원)에 불과한 것으로 나타났다. 심지어 시베리아 알타이 주의 로딘스키 지자체는 최소투자금액을 특별투자계약 체결 조건에서 아예 배제하고 있다.

6 한국 제조업의 기회요소

명실공히 러시아는 1 억 8000 만 명의 소비자를 둔 유라시아경제연합(EAEU)의 핵심시장으로 자리잡고 있으나, 그 경제구조는 오랜 기간 '정실 자본주의'에 입각해 왔다. 그러므로 외국인투자자로선 현지 특유의 '게임의 룰'을 아는 게 중요한데, 러시아는 최근 외국인투자를 확대하고자 '채찍과 당근'을 더욱 적극적으로 활용하고 있는 추세다. 여기서 '채찍'은 일부 외제품을 대상으로 잇단 제재와 고관세를 가함으로써 외국기업으로 하여금 높아진 진입장벽 안으로 들어오도록 강제하는 것을 뜻한다. 한편 '당근'은 외국인투자자에 대해 다양한 세제 혜택과 각종 인센티브를 제공하는 것으로 대표된다. 물론 이 경우 특별투자계약 체결과 같은 전제조건이 따른다.

앞서 살펴보았듯이 특별투자계약은 특히 제조업 분야의 그린필드 투자에 용이하며, 과거 해외수입에 전적으로 의존하던 일부 완제품과 산업기술을 현지화 하는 것에 초점을 맞추고 있다. 현재 특별투자계약을 통한 대부분의 제조업 프로젝트는 러시아 시장에서의 입지를 더욱 공고히 하려는 독일, 미국 등 서방 투자자를 주축으로 이미 인프라와 구매력이 보장된 모스크바, 상트페테르부르크 인근에서 활발하게 진행되고 있다.

한국도 러시아가 보내는 '러브콜 분야'에서 이미 세계적 수준의 제조역량과 선진기술을 확보하고 있음을 미루어 볼 때, 해외에서 새로운 기회를 모색하고 있는 한국기업에게 러시아 시장은 충분히 매력적인 기회의 공간이라 할 수 있겠다.

이에 성공적인 러시아 비즈니스를 위해선 철저한 준비가 필요하다고 믿어 의심치 않는다. 다만, 성공의 열쇠는 꾸준한 시장조사와 완벽한 현지법 검토를 통해 리스크를 미리 식별하고, 사업에 악영향을 줄 수 있는 요인은 최소화하며, 최적의 비즈니스 모델을 만들어 내고자 하는 투자자의 노력 여하에 달려 있을 것이다.