

БЮЛЛЕТЕНЬ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ИНВЕСТИЦИИ.
ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ**

ВЫПУСК 30

СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКА

1.	РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ: СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМОВ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.....	4
2.	ПОКАЗАТЕЛИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ.....	5
3.	НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ: РОСТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	7
4.	ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ: ИНОСТРАННЫЕ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ И РОССИЙСКИЕ IT-КОМПАНИИ.....	10
5.	ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЫНКИ: РЕКЛАМНЫЙ БИЗНЕС.....	14
6.	ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЫНКИ: ПРОИЗВОДСТВО ЧЕРНОЙ ИКРЫ.....	16
7.	НОВОСТИ НАШИХ ПАРТНЕРОВ: ЛУКОЙЛ ИНВЕСТИРУЕТ В ТЗК АЭРОПОРТА «КОЛЬЦОВО».....	20
8.	ИНВЕСТИЦИИ В ОЛИМПИАДУ: ДОХОДЫ И РАСХОДЫ.....	22
9.	СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ «ИНВЕСТИЦИИ. ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ». ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ. ИНТЕРВЬЮ ГЕНДИРЕКТОРА ОАО «ТЕХНОПАРК НОВОСИБИРСКОГО АКАДЕМГОРОДКА» ИГОРЯ СОРОКИНА.....	32

В выпуске использованы материалы: информационных агентств «Росбизнесконсалтинг», «Эксперт», «Коммерсантъ», «Ведомости», «Московские новости», «РИА-Новости», данные Росстата, Банка России, Минрегиона России, Минэкономразвития России, Минфина России, Минспорта России, сайтов территориальных ТПП и администраций регионов, открытых экспертных источников
Бюллетень подготовлен Департаментом содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ т. (495) 620-0223
(главный редактор – вице-президент ТПП РФ Дмитрий Курочкин,
ответственный за выпуск – директор Департамента содействия инвестициям и инновациям
Алексей Вялкин, vyalkin@tpprf.ru).

Уважаемые коллеги!

В качестве приложения к этому выпуску мы представляем вашему вниманию «Инвестиционный атлас регионов Южного федерального округа», подготовленный ООО «Южное инвестиционное агентство» при содействии ТПП Ростовской области

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АТЛАС
РЕГИОНОВ ЮЖНОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

Третье издание

**Каталог
инвестиционных проектов
социально-экономического развития регионов
Южного федерального округа**

1. РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ: СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМОВ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.



Федеральная таможенная служба (ФТС) отчиталась о внешней торговле "важнейшими товарами" за первый квартал 2013 года.

За год стоимостная структура экспорта в страны дальнего зарубежья (87% всех поставок товаров) сдвинулась в сторону топливно-энергетических товаров: 75,3% в январе-марте 2013 года против 74,4% в январе-марте 2012 года; а импорта (88% всего ввоза товаров) — в сторону машин и оборудования: 51,1% против 49,6% соответственно.

Отчеты ведомства продолжают свидетельствовать о сокращении спроса на традиционный российский экспорт и его устойчивом сжатии при росте импорта.

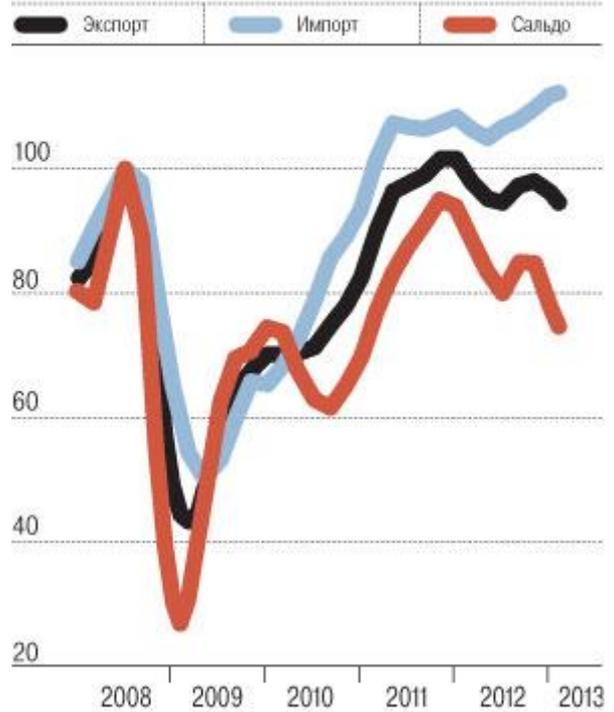
В сравнении с первым кварталом 2008 года товарный экспорт в долларах увеличился лишь на 15%, тогда как импорт — на 28%. Экспорт потерял главным образом благодаря падению объемов вывоза и цены российских металлов и продукции из них (кроме ферросплавов) а также необработанного леса (экспорт и цены на обработанную древесину росли). Большему падению экспорта противостояли рост объемов (в меньшей степени) и увеличение контрактных цен на нефть и нефтепродукты, смешанные удобрения, дизель, мазут и газ, экспорт которого увеличивали растущие цены при сокращении объемов вывоза на 5%. Импорт же не прирастал только мясом птицы, той же сырой нефтью, хлопковым волокном и автомобилями.

Подтверждения выводам из данных ФТС обнаруживаются в ежемесячном докладе Центра развития ВШЭ, где с учетом сезонности анализируются структура и динамика экспорта и импорта с 1995 года. В феврале 2013 года по сравнению с июлем 2008 года (тогда был зафиксирован предкризисный максимум торгового сальдо) общее падение экспорта на 3% объясняется снижением физических объемов и 5,6% — цен.

Наибольший вклад в снижение объемов пришелся на сырую нефть, природный газ и черные металлы, а сдерживалось оно главным образом увеличением вывоза "прочего экспорта", каменного угля и "прочих нефтепродуктов". Физический импорт прирастал в основном благодаря машинам, оборудованию и транспорту (без легкового), "прочему импорту", лекарственным средствам и одежде, а ограничивался ввозом легковых автомобилей и черных металлов.

ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РФ В 2008–2013 ГОДАХ (% К ИЮЛЮ 2008 ГОДА С УЧЕТОМ СЕЗОННОСТИ)

ИСТОЧНИК: ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ВШЭ.



"В ноябре 2012 года продолжавшийся с июля 2012 года рост экспорта остановился, а с декабря 2012 года по февраль 2013 года он снижался. Импорт растет непрерывно с июня 2012 года", — отмечают в центре (см. график). При этом сальдо торгового баланса устойчиво сокращается — с \$19,5 млрд. в январе 2012 года до \$15,6 млрд. в феврале 2013 года, а без учета стоимости экспортной нефти и газа — с минус \$2 млрд. до минус \$4 млрд. соответственно (источник: «Коммерсантъ»).

2. ПОКАЗАТЕЛИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ.

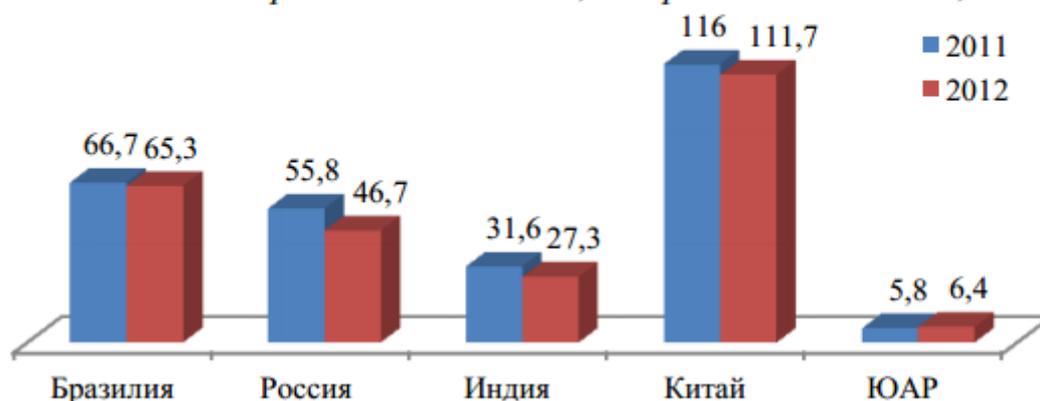


Объем прямых инвестиций в мировой экономике в 2012 году снизился на 14% по сравнению с предыдущим годом, а именно до \$1,4 трлн., следует из сводной статистики ОЭСР.

Результат сопоставим с данными за 2010-й, а также 2005-2006 годы. При этом объем вложений в развитие экономики снизился за год на 21% — на них суммарно пришлось \$686 млрд. (48% от общей суммы). Сами же страны ОЭСР проинвестировали 77% мировых вложений, или \$1,1 трлн., что на 15% меньше, чем годом ранее. Главным мировым инвестором остаются США, профинансировавшие четверть иностранных вложений (\$351 млрд.). За ними следуют Япония (122 млрд.), Бельгия (\$85 млрд.), а также Великобритания, Германия, Китай и Франция (свыше \$50 млрд.).

ПИИ в странах БРИКС (млрд. долл.)

Данные: Банк России, ЦБ Бразилии, Министерства торговли Китая, Резервного банка Индии, Резервного Банка ЮАР,



Среди реципиентов прямых иностранных инвестиций (ПИИ) лидирует Китай — объем вложений в экономику страны, несмотря на выраженное замедление роста, увеличился за год на 11% и достиг \$253 млрд. (18% мирового показателя). В других странах БРИКС наблюдалась обратная ситуация — Бразилия вошла в тройку лидеров по объему "входящих" инвестиций (\$65 млрд.), однако и там показатель снизился по

сравнению с прошлым годом. В РФ приток инвестиции за 2012 год составил \$31,3 млрд., что также ниже значения 2011 года (см. график), но сопоставимо с данными за 2010 год (\$31,7 млрд.).

Инвестиции в Россию из-за рубежа(млрд. долл.) Данные Банка России

	2007	2008	2009	2010	I кв. 2011	II кв. 2011	III кв. 2011	IV кв. 2011	2011	I кв. 2012	II кв. 2012	III кв. 2012	IV кв. 2012 к III кв. 2012	2012 к 2011
													Оценка	Оценка
Прямые	55,1	75,0	36,5	43,3	15,7	11,2	12,1	14,0	52,9	12,4	4,4	16,3	13,6	46,7
	(54,6)	(75,2)	(36,3)	(43,1)	(15,8)	(11,3)	(12,2)	(16,6)	(55,8)				(-16,6%)	(-16,3%)
Банки	7,2	10,1	6,4	5,5	0,4	1,1	2,5	1,6	5,6	1,6	1,6	1,7	2,4	7,8
Прочие секторы	47,9	64,9	30,1	37,8	15,3	10,0	9,6	12,3	47,3	10,8	2,8	14,2	11,2	38,9
Портфельные*	13,6	-38,1	-4,9	-8,9	2,5	-4,2	-13,9	-9,5	-25,1	-0,1	-4,9	2,7	-0,6	-2,8
													(-122,2%)	(88,8%)
Прочие	139,3	63,2	-25,2	10,0	-0,3	19,1	5,8	16,3	40,9	-1,1	17,7	3,7	16,3	36,6
													(340,5%)	(-10,5%)
Всего	207,9	100,1	6,4	44,4	17,9	26,0	4,0	20,8	68,7	11,2	17,1	22,7	29,4	80,4
													(29,5%)	(17,0%)

* Включая финансовые производные

Инвестиции из России за рубеж (млрд. долл.) Данные Банка России

	2007	2008	2009	2010	I кв. 2011	II кв. 2011	III кв. 2011	IV кв. 2011	2011	I кв. 2012	II кв. 2012	III кв. 2012	IV кв. 2012 к III кв. 2012	2012 к 2011
													Оценка	Оценка
Прямые	-45,9	-55,6	-43,7	-52,5	-16,3	-17,2	-11,2	-22,6	-67,3	-11,0	-12,1	-14,4	-12,9	-50,4
													(10,4%)	(25,1%)
Портфельные*	-7,2	1,3	-0,5	5,4	3,8	-1,7	0,4	3,3	5,9	7,9	3,5	-0,4	2,0	13,0
													(600%)	(120,3%)
Прочие	-60,1	-177,5	6,1	-23,4	-21,5	-15,9	-13,4	-32,5	-83,3	-32,8	-9,8	-14,6	-21,5	-78,8
													(-47,3%)	(5,4%)
Всего	-113,4	-231,8	-38,0	-70,5	-33,9	-34,9	-24,2	-51,8	-144,7	-35,9	-18,5	-29,4	-32,4	-116,2
													(-10,2%)	(19,7%)

	2007	2008	2009	2010	I кв. 2011	II кв. 2011	III кв. 2011	IV кв. 2011	2011	I кв. 2012	II кв. 2012	III кв. 2012	IV кв. 2012 к III кв. 2012	2012 к 2011
													Оценка	Оценка
Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором (млрд. долл.)	81,7	-133,7	-56,1	-34,4	-19,8	-7,3	-18,4	-35,0	-80,5	-33,3	-6,4	-7,6	-9,4	-56,8
													(-23,7%)	(29,4%)
Валовый вывоз капитала (млрд. долл.)	-133	-240,6	-48,1	-77	-37,4	-33,2	-24	-55,9	-150,5	-40,9	-20,3	-27,6	-37,8	-126,6
													(-37,0%)	(15,9%)

По странам Евросоюза наблюдалась противоречивая динамика — объем инвестиций во Францию за год вырос на 52%, до \$62 млрд., несмотря на повышение налогов на прирост капитала (впрочем, правительство уже анонсировало обратное снижение налоговой нагрузки на частный сектор страны). В Германии в то же время объем ПИИ за год резко снизился — на 87%, до \$6 млрд. (ниже показателя 2008 года). В ОЭСР подобное движение объясняют снижением инвестиционной активности и опережающим заимствованием погашением корпоративного внешнего долга.

Между тем среди лидеров по объему входящих ПИИ значится также Люксембург

(\$58,5 млрд.). Приток инвестиций в страну превышает годовой ВВП даже по данным, "очищенным" от вложений в компании особого назначения (Special Purpose Entities, легальный аналог фирм-однодневок).

Без учета подобной очистки показатель составил бы \$151,4 млрд., что, однако, более чем вдвое меньше

значения 2011 года (\$382,7 млрд.), еще более выраженное сокращение притока средств в

ПИИ в Россию по видам экономической деятельности (млн. долл.) Данные Банка России



SPE наблюдалось в Нидерландах (с \$268,7 до \$49,3 млрд.). Тем не менее, накопленные инвестиции в обе страны по-прежнему превышают аналогичные показатели для США и Китая. Так, суммарные инвестиции компаний на конец 2012 года в Люксембурге составляли \$2,3 трлн., исходящие инвестиции превысили \$2,5 трлн., в Нидерландах \$3,5 трлн. и 4,4 трлн. соответственно (по материалам «Коммерсантъ», Минэкономразвития России, Банка России).

3. НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ: РОСТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.



По итогам первого квартала негосударственные пенсионные фонды (НПФ) увеличили привлечение новых клиентов на 36%. Ради таких показателей НПФ готовы выходить на новые рынки, повышать агентские комиссии и договариваться с конкурентами.

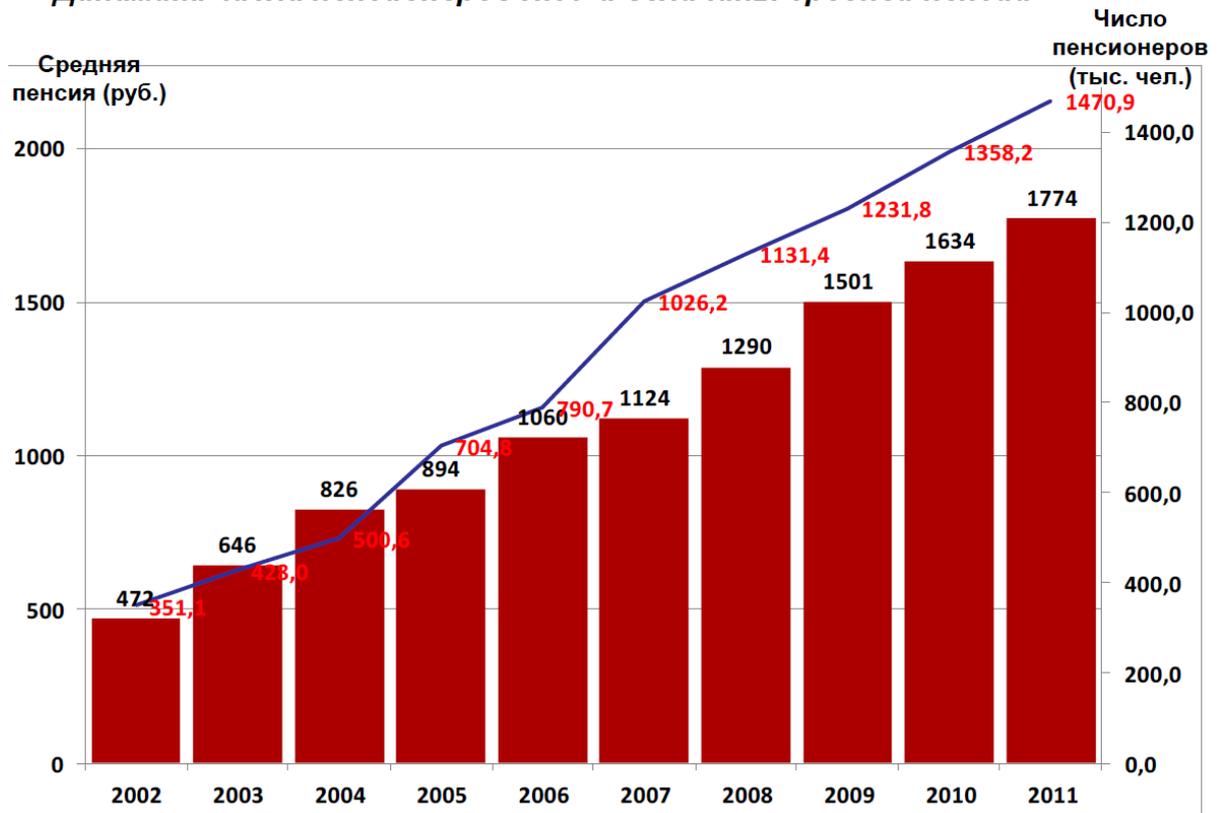
Негосударственные пенсионные фонды с начала 2013 года стали еще активнее работать на привлечение новых клиентов. По данным Пенсионного фонда России (ПФР), за первый квартал НПФ передали 1,059 млн. договоров, что на 36% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Такая динамика по увеличению числа договоров неудивительна, отмечают эксперты. Хотя президент Путин говорил о том, что у граждан и после 2013 года должно сохраниться право выбора тарифа отчислений на накопительную часть — это предложение пока не подкреплено на законодательном уровне. По утвержденному сценарию пенсионной реформы за тех граждан, кто не перевел накопления в НПФ и не выбрал инвестиционный портфель ВЭБа или частной управляющей компании, работодатели будут отчислять на накопительную часть пенсии 2% от зарплаты вместо нынешних 6%. Поэтому этот год должен стать рекордным для пенсионного рынка по числу привлеченных клиентов.



Так, в НПФ "ВТБ Пенсионный фонд" продажи выросли на 25% по сравнению с первым кварталом прошлого года. Отчасти указанные ПФР цифры объясняются тем, что некоторые граждане осознали необходимость сохранить отчисления на накопительную часть пенсии в прежнем объеме. Никаких существенных изменений в работе по привлечению клиентов не было, а результаты фонда связаны с результатами банков: поскольку договор ОПС предлагается в банковских сетях, с ростом продаж основных продуктов растут и продажи пенсионных продуктов.

Динамика числа пенсионеров НПФ и величины средней пенсии



В НПФ "ЛУКОЙЛ-Гарант" констатируют рост продаж более чем на 30%. НПФ расширяет банковские сети, увеличивает количество агентов и плановые показатели для них.

По итогам года все ключевые игроки нарастят сборы на 30-50%, резюмируют представители НПФ. Крупные НПФ планируют привлечь в среднем около 500-800 тыс. граждан каждый, но, по информации участников рынка, есть и те, кто хочет преодолеть планку 1 млн. новых клиентов.

Для достижения амбициозных целей фонды готовы прилагать значительные усилия. Конкуренция между НПФ обострилась — в 2012 году НПФ поменяли 1,34 млн граждан — и фонды пытаются цивилизованно делить рынок. Кроме того, НПФ выходят на новые рынки, открывая больше представительств в регионах. Те, кто ранее работал только с агентами—физическими лицами и никогда не работал с брокерами (агентскими сетями), начинают сотрудничать с ними, зачастую увеличивая агентские расходы. Поскольку на рынке есть некий ажиотаж в борьбе за клиентов, то фонды готовы платить агентам больше.

В то же время, госбумаги снизили доходность инвестирования пенсионных накоплений.

По итогам первого квартала ВЭБ как государственный управляющий пенсионными накоплениями показал доходность 7,26% и 8,22% годовых, что заметно ниже, чем результаты аналогичного периода прошлого года. По мнению экспертов, консервативные стратегии инвестирования, в частности в ОФЗ, в этом году не будут столь выигрышными, как в прошлом.

ВЭБ, выполняющий функции государственной управляющей компании, раскрыл результаты инвестирования средств пенсионных накоплений за первый квартал. Доходность по расширенному инвестиционному портфелю (в котором сосредоточены средства "молчунов", стоимость активов — 1,6

трлн. руб.) составила 7,26% годовых. Доходность портфеля госбумаг (выбирается по заявлению; стоимость активов этого портфеля составляет всего 7,9 млрд. руб.) оказалась несколько выше — 8,22%. Но в целом ВЭБ проиграл своим же результатам за первый квартал прошлого года: по расширенному портфелю доходность тогда составила 10,17%, по портфелю госбумаг — 9,66%. В первом квартале вложения в ОФЗ принесли небольшую отрицательную переоценку, а вложения в корпоративные облигации (в том числе и с госгарантией) существенную положительную.

На длинном горизонте инвестирования пенсионных накоплений результаты ВЭБа не выглядят впечатляющими. ВЭБ раскрыл среднюю доходность с 2004 года, она оказалась на уровне 6,94% годовых, что в целом ниже средних годовых темпов инфляции за этот период (9,7%). Низкие доходности старых ОФЗ снижают среднюю доходность расширенного портфеля за все время управления.

Локальные результаты ВЭБа продолжают сильно зависеть от котировок госбумаг, отмечают управляющие. Хорошие результаты по итогам 2012 года (9,21% годовых) ВЭБу удалось обеспечить за счет роста ОФЗ. Относительное снижение результатов по длинным бумагам в первом квартале объясняется тем, что завершилось ралли, которое в прошлом

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В СТРАНАХ ОЭСР В 2011 г. (в % к сумме средств под управлением)



СРЕДНЕГОДОВАЯ РЕАЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ СТРАН ОЭСР ПО РЕЗУЛЬТАТАМ 2008-2010 гг (%)



ДАННЫЕ: OECD GLOBAL PENSION STATISTICS, ВЭБ

году проходило по ОФЗ и облигациям квазигосударственных корпораций. В прошлом году котировки ОФЗ росли на ожиданиях выхода на российский рынок международных центральных депозитариев Euroclear и Clearstream, сейчас этот драйвер роста исчерпал себя.

Результаты
управления пенсионными
накоплениями, % годовых*

КОМПАНИЯ	ДОХОДНОСТЬ
Пенсионная сберегательная	11,09
Альянс Росно, сбалансированный	10,55
Базис-инвест	10,51
~	
ВЭБ, расширенный	8,31
~	
Агана, консервативный	-5,1
Тринфиико, долгосрочного роста	-6,08
Финан менеджмент	-8,23

* ПО РЕЗУЛЬТАТАМ 1-ГО ПОЛУГОДИЯ 2012 Г.
ИСТОЧНИК: ПФР

В этом году ВЭБ сможет приобрести до 100% выпусков облигаций РЖД (в объеме до 100 млрд руб.); ФСК ЕЭС такого же объема; АИЖК, "Оборонпрома" и "Роснано" — на общую сумму свыше 240 млрд руб. Минимальный уровень доходности, установленный по облигациям этих эмитентов, — индекс потребительских цен за прошедшие 12 месяцев плюс 1 процентный пункт.

Доля средств, положенных на депозиты, в ВЭБе сохраняется фактически неизменной — около 15%. У частных игроков доля средств на депозитах также пока не меняется. Ситуация на Кипре и в Европе, а также политика ЦБ в отношении ставки рефинансирования пока не позволяют массовому переложению активов (по материалам «Коммерсантъ»).

4. ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ: ИНОСТРАННЫЕ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ И РОССИЙСКИЕ IT-КОМПАНИИ.



На протяжении нескольких лет отмечалась тенденция активного роста венчурных инвестиций в российские компании. Объем венчурных сделок в России в 2012 г., по данным Wall Street Journal, составил 237 млн. евро, при этом среднегодовой темп роста за последние три года увеличился более чем на 200%.

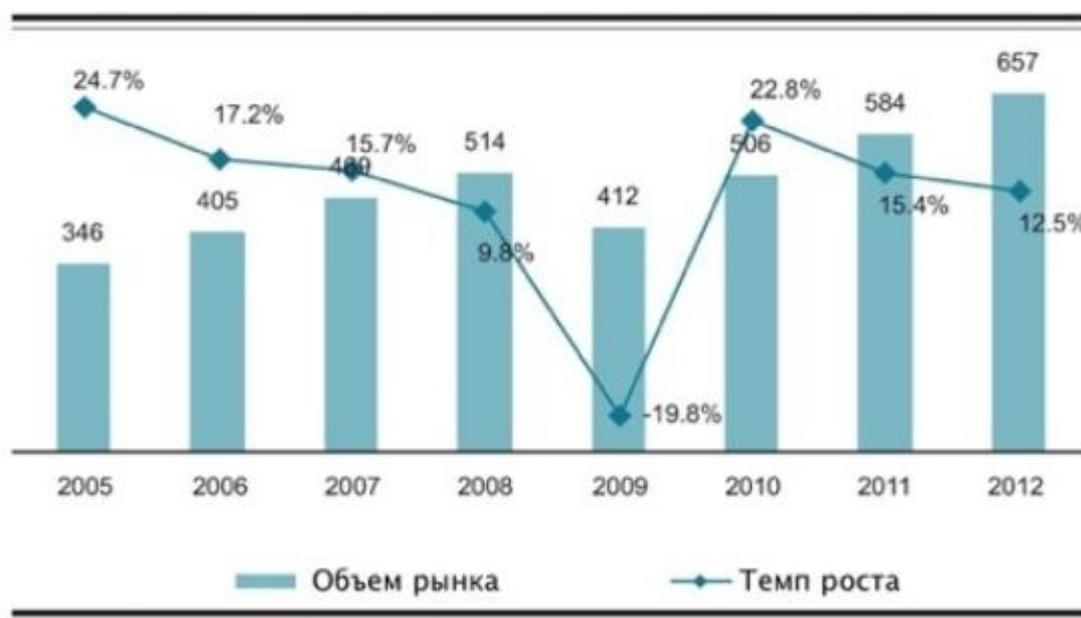
В настоящее время Россия входит в число крупнейших венчурных стран Европы, таких как Великобритания, Франция, Германия и Швеция.

Среди всех под-отраслей российской экономики рынок информационных технологий (ИТ) наиболее привлекателен для внешнего финансирования. Как свидетельствуют исследования PWC и PWC, за 9 мес. 2012 г. объем инвестиций в сектор ИТ (в долларовом эквиваленте) вырос по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. более чем в 2,5 раза, что значительно превышает показатели США и Европы.

Интересно отметить, что столь стремительный рост венчурных инвестиций в российские компании стал возможен во многом благодаря привлечению иностранного

капитала, что играет важную роль в развитии и становлении молодых российских компаний. Так, по данным исследования Fastlane Ventures, иностранные инвестиции в интернет-компании в 2011 г. выросли практически в 3 раза. С 2010 по 2011 г. на долю зарубежных инвесторов в совокупности пришлось 72% всех венчурных вложений в российские компании. Примечателен тот факт, что в Россию активно инвестируют более 30 западных венчурных фондов. Среди них такие известные крупные фонды, как Intel Capital, Tiger Global, Index ventures, Mangrove Capital, Bessemer Venture Partners. Стоит ли ожидать дальнейшего роста инвестиций иностранных венчурных фондов в российские ИТ-компании? Какие факторы являются определяющими?

Объем и темп роста ИТ-рынка в России в 2005-2012 гг., млрд руб.



На текущий момент в пользу ожидаемого дальнейшего роста инвестиций иностранных венчурных фондов в российские компании говорит множество фактов, большая часть которых подтверждена не только уверенностью в потенциале развития как всей российской экономики, так и рынка информационных технологий, но и текущим процессом повышения экономической прозрачности.

Прежде всего, необходимо отметить положительную динамику макроэкономических показателей России. По данным МВФ, рост ВВП России в 2013 г. составит 9,4%, что значительно превышает аналогичные показатели США (4,4%) и Европы (3,6%).

Важным параметром является объем российского ИТ-рынка — 36 млрд.

долл. В 2012 г., по оценке IDC, Россия признана значительным рынком Европы, а по темпам роста российский рынок обогнал европейские страны. Рынок E-commerce, к которому венчурные инвесторы проявляют повышенный интерес, составляет 12 млрд. долл., а, по прогнозам Morgan Stanley, к 2015 г. его объем достигнет отметки в 36 млрд. долл. Основным драйвером роста является стабильное увеличение числа интернет-пользователей — с 53 млн. человек в 2012 г. до 87 млн. в 2015 г.

Также следует учесть тот факт, что в России исторически сложилась сильная математическая школа — российские участники регулярно занимают призовые места в Департамент содействия инвестициям и инновациям

мировых соревнованиях по программированию и другим дисциплинам в области ИТ. Отечественные математики способны формировать профессиональные команды в высокотехнологичных сегментах информационных технологий.

Кроме того, Россия стремится войти в число лидирующих стран по инновационному развитию. Согласно исследованию Bloomberg, опубликованному в феврале 2013 г., Россия занимает 2-е место по показателю доли высокотехнологичных компаний. И здесь немаловажную роль играет существенная поддержка государства, выступающего с инициативами инновационного развития, например, с такими проектам, как РВК, Сколково, РОСНАНО и др.

ВКЛАД СТРАН В МИРОВОЙ РЫНОК ИТ, %

Источник: Всемирный банк



Серьезный фактор роста иностранных инвестиций — наличие молодых динамично развивающихся компаний, способных заинтересовать инвестора. По данным Росстата, по состоянию на конец 2011 г. на территории России свою деятельность осуществляли около 180 тыс. малых предприятий. Однако далеко не все компании являются предметом пристального внимания профессиональных инвесторов. Для оценки приблизительного количества этих компаний воспользуемся статистикой и проанализируем типичные механизмы инвестирования, используемые западными инвесторами в России.

Для выявления таких инструментов были собраны сведения по 189 сделкам венчурных инвесторов, вложивших средства в российские ИТ-компании в 2011—2013 гг. на общую сумму 1,2 млрд. долл. Данная статистика основана на доступной в открытых источниках информации и отражает цифры только по вложениям финансовых инвесторов в компании, ведущие операционную деятельность на территории России.

По объективным причинам здесь не учтены данные по сделкам IPO и приобретения бизнесов стратегическими инвесторами. На основе анализа полученной статистики можно сделать ряд важных заключений.

Во-первых, иностранные участники предпочитают вкладывать в компании, уже поддержанные на более ранних стадиях другими венчурными инвесторами. Из 54 сделок с иностранными фондами только в 32% случаях зарубежные структуры рискнули войти в проекты в качестве первого инвестора. В российских же сделках только в 14% случаях были сделаны инвестирования в ранее профинансированные компании. Таким образом, предпочитая вложения в компании, прошедшие серьезную проверку и подтвердившие результаты для другого инвестора, иностранный участник существенно ограничивает круг потенциальных для инвестиций компаний.

Во-вторых, важнейшим условием для инвестирования иностранными фондами является привлечение соинвестирования со стороны других участников. Договоры соинвестирования с участием иностранных инвесторов были зарегистрированы в 57% сделках. Стратегия диверсификации рисков между партнерами весьма привлекательна для большинства фондов. Иностранные фонды, не имеющие опыта работы на территории России, зачастую нуждаются в локальном партнере.

В-третьих, иностранный инвестор подтвердил меньшую по сравнению с российскими фондами склонность к финансированию на ранних стадиях реализации проекта. Если придерживаться статистики, то можем отметить, что в 55% случаях иностранные фонды вкладывались на раунде В и выше. В отношении российских инвесторов эта цифра значительно ниже — 9%. Как правило, зарубежные инвесторы предпочитают вкладываться в проекты на стадии готового продукта и начала его продаж.

Также немаловажен тот факт, что средний размер инвестиций в российскую компанию в раунде с участием зарубежных инвесторов в 7 раз превышает таковой без их участия. В первом случае за рассмотренный период было вложено за один инвестиционный раунд в среднем 18,5 млн. долл., во втором случае — только 2,6 млн. долл. Данный эффект легко объясняется тем, что предынвестиционная проверка компании зарубежными специалистами вызовет значительные затраты (особенно при отсутствии опыта проведения сделок в России) и, соответственно, влечет за собой рациональное требование увеличения суммы инвестиций в компанию. Большой объем инвестиций в одном раунде, в свою очередь, предоставляется проектам на высокой стадии развития, что подтверждает предыдущее заключение.

Таким образом, компаний, одновременно отвечающих перечисленным условиям, на самом деле не так много — не более сотни. Учитывая индивидуальные предпочтения иностранных инвесторов по специфике рынка, а также некоторые несовпадения ожиданий сторон сделки от оценки бизнеса и прочие нюансы, число компаний следует ограничить несколькими десятками. Эти цифры подтверждены количеством сделок за последние несколько лет.

Здесь стоит упомянуть, что приведенные результаты являются не более чем интерпретацией исторических данных и далеко не все инвесторы придерживаются перечисленных механизмов.

ЧТО НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ПРИБЫЛЬНОСТЬ ИТ-СЕКТОРА В РОССИИ, % ОПРОШЕННЫХ РЕСПОНДЕНТОВ

Источник: Gartner

ПРИНЯТЬ РЯД ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВ

15

ВВЕСТИ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ ИТ-СТАРТАПОВ

25

35

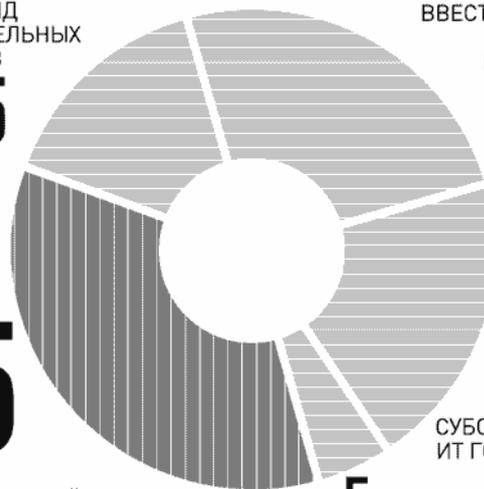
УЛУЧШИТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ

20

УВЕЛИЧИТЬ СУБСИДИРОВАНИЕ ИТ ГОСУДАРСТВОМ

5

НИЧЕГО НЕ НУЖНО ДЕЛАТЬ



Необходимо признать, что Россия является развивающейся страной со свойственными ей рисками. Инвесторам приходится делать нелегкий выбор между повышенной доходностью и дополнительными рисками.

Также важно отметить, что «чумой» российского венчурного рынка называют отсутствие серийных предпринимателей. Короткая история открытого российского рынка еще не успела обеспечить потребности венчурных инвесторов профессионалами, успешно реализовавшими в своей жизни не один проект.

Кроме того, факт малого количества успешных выходов из портфельных компаний каждый раз вызывает большие сомнения у инвесторов при изучении очередного проекта.

Вне зависимости от политических и экономических рисков российский рынок информационных технологий является слишком большим, чтобы его игнорировать. Интерес к рынку со стороны крупных иностранных и российских стратегических игроков служит хорошим стимулом для вложения капитала финансовых игроков.

Высокие темпы роста российской экономики и отечественного ИТ-рынка, а также умение профессиональных инвесторов минимизировать риски инвестиций подкрепляют в нас твердую уверенность в наилучшие перспективы рынка иностранного венчурного капитала в России (Источник: Дмитрий Циголов, Директор Инвестиционной службы фонда «Сколково», журнал «РЦБ», №4, 2013 г.).



5. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЫНКИ: РЕКЛАМНЫЙ БИЗНЕС.



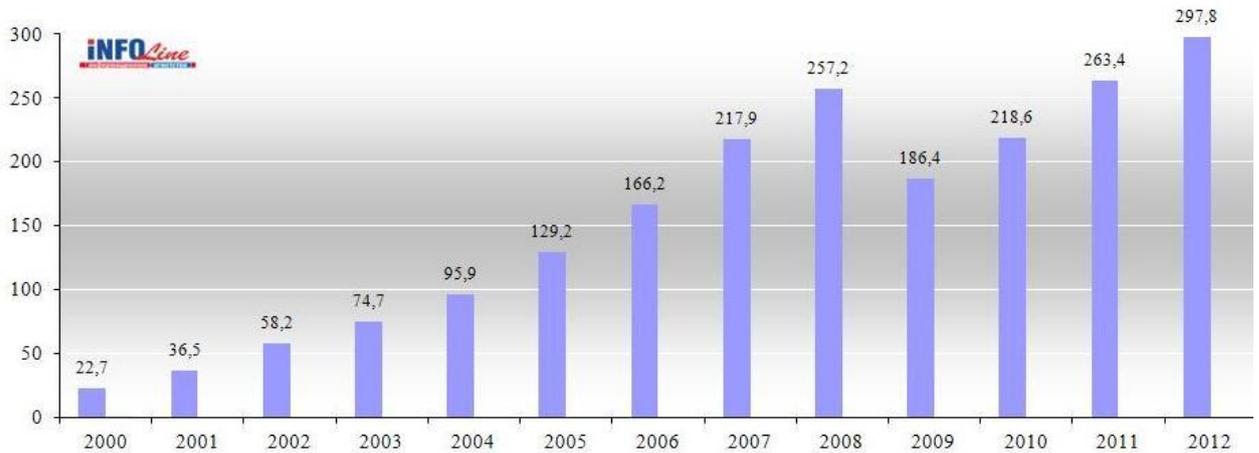
Объем рекламного рынка России по итогам 2013 года вырастет на 12,5% — до 335 млрд. руб., тогда как общемировой прирост составит лишь 3,9%, прогнозирует агентство ZenithOptimedia.

При этом темпы роста рекламных расходов замедлятся в большинстве российских медиа, кроме прессы и телевидения, где они и так ниже среднерыночных — около 2% и 9% соответственно.

В 2013 году объем рекламного рынка России составит примерно 335,2 млрд. руб. (около \$10,7 млрд. по курсу ЦБ на 30 апреля) без учета НДС, говорится в опубликованном вчера прогнозе агентства ZenithOptimedia. Темпы его роста замедлятся, таким образом, до 12,5% по сравнению с 12,9% в 2012 году. Снижение темпов объясняется "замедлением

экономической активности относительно показателей докризисного уровня", говорится в прогнозе со ссылкой на данные Минэкономразвития по сокращению темпов роста ВВП.

Объем рынка рекламы в 2000 - 2012 годах, млрд руб.



Источник: данные Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР)

По мнению ZenithOptimedia, в 2013 году сохраняют прежние темпы роста в России лишь два медиа: телевидение (в том числе кабельно-спутниковое), где прирост составит 9% (по сравнению с 8,9% в 2012 году), до 156,2 млрд. руб. (около \$5 млрд.), и печатная пресса (газеты, журналы и рекламные издания), где прирост сохранится на уровне 2% в год, до 42 млрд. руб. (около \$1,3 млрд.). Сильнее всего сократится рост радиорекламы, объем которой увеличится до 17 млрд. руб. (около \$0,54 млрд), — с 23,4% до 16,5%. "Надо отметить, что замедление обусловлено не какими-то проблемами, а тем, что 2012 год был для радио нестандартным, темпы роста были передуты из-за пертурбаций в наружной рекламе, откуда на радио перетекли деньги", — объясняет гендиректор сейлз-хауса "Зефир Медиа" Мария Смирнова. Несмотря на замедление, радио все равно по-прежнему показывает динамику роста выше рыночной, отмечает она.

В целом темпы роста российского рекламного рынка будут в 2013 году в несколько раз опережать показатели как глобального, так и восточноевропейского рынков, говорится в прогнозе. Глобальные расходы на рекламу увеличатся на 3,9%, до \$518 млрд., тогда как годом ранее прирост составлял 3,5%. В декабре 2012 года агентство ZenithOptimedia прогнозировало, что рост в 2013 году составит 4,1%. Расхождение вызвано тем, что итоговый результат 2012 года превысил ожидания. Дальше темпы роста общемирового рынка продолжат нарастать — до 5% в 2014 году и 5,6% в 2015 году. Наиболее высокие среднегодовые темпы в 2012-2015 годах продемонстрирует регион Латинской Америки — в среднем 11,1%, а вот на периферии еврозоны (Португалия, Ирландия, Греция, Испания) объем рынка, напротив, будет сокращаться — в среднем на 0,8% в год.



Топ-10 рекламных рынков (\$ млн)

2012		Adspend	2015		Adspend
1	США	161,241	1	США	182,427
2	Япония	51,724	2	Япония	53,453
3	Китай	36,190	3	Китай	48,678
4	Германия	25,646	4	Германия	27,155
5	Великобритания	19,502	5	Бразилия	23,901
6	Бразилия	18,217	6	Великобритания	20,689
7	Франция	13,525	7	Россия	13,714
8	Австралия	12,633	8	Австралия	13,658
9	Канада	11,325	9	Франция	13,456
10	Южная Корея	10,899	10	Южная Корея	13,303

Источник: [ZenithOptimedia](#)

Россия, по итогам 2012 года занимавшая 11-е место среди крупнейших национальных рекламных рынков, по итогам 2015 года поднимется на 7-е, обогнав Австралию, Францию и Южную Корею, ожидает ZenithOptimedia. К этому времени объем расходов на рекламу в России достигнет \$13,714 млрд. Для сравнения: объем крупнейшего рекламного рынка США по итогам 2012 года составил \$161,2 млрд., а в 2015-м достигнет \$182,4 млрд. Кроме того, лишь в 2015 году интернет-реклама на глобальном уровне превзойдет по объему рекламу в печатных СМИ, что уже произошло в России еще по итогам 2011 года.

6. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЫНКИ: ПРОИЗВОДСТВО ЧЕРНОЙ ИКРЫ.



Производство черной икры привлекает все больше инвесторов. Латышская компания RR Fish при поддержке российских соинвесторов готова инвестировать €80 млн. в три аквакультурных проекта в России по выращиванию осетровых. При оптовой стоимости €800 за 1 кг осетровой икры рентабельность ее производства превышает 200%.

О том, что латышские инвесторы обсуждают возможность строительства на территории РФ трех заводов по разведению сибирского осетра и икры, в том числе одного в Калининградской области, сообщил источник издания «Коммерсантъ» в областной администрации. По его словам, переговоры с потенциальным инвестором — компанией RR Fish — "находятся в активной стадии".

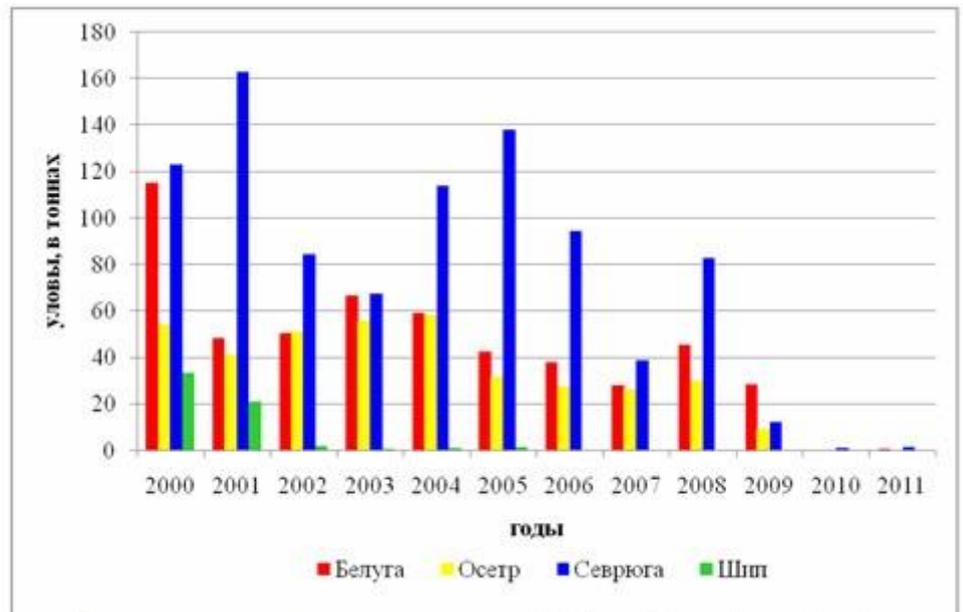
Предполагаемые вложения в строительство завода в регионе составят €20-40 млн. Член совета директоров RR Fish Иварс Гринбергс подтвердил эту информацию, добавив, что аналогичные переговоры ведутся с властями Ростовской области (обсуждается проект в Октябрьском районе) и Краснодарского края (Сочи). "В зависимости от достигнутой договоренности общие вложения во все три предприятия составят €60-80 млн.", — отметил он. Производственные мощности каждого из заводов — 150 тонн осетра и 9 тонн черной икры в год. К участию в каждом из проектов RR Fish рассчитывает привлечь российских соинвесторов. Как сообщили в компании, это могут быть как частные инвесторы, так и госбанки и муниципальные власти. Со своей стороны латышская компания вносит в проект технологии и имеющийся опыт. Компания владеет профильным производством в Риге.

Сейчас общий объем производства аквакультурной черной икры (то есть от рыбы, выращенной в искусственных условиях) в России составляет, по оценкам участников рынка, 50 тонн в год, еще 50-70 тонн импортируется.

Промышленная же добыча черной икры (следовательно, вылов диких осетровых) запрещена в России с 2003 года из-за значительного истощения запасов этого вида рыбы в Каспийском бассейне. Исключение было сделано лишь для научного вылова. Кроме того, в 2012 году был разрешен промышленный вылов осетровых в реке Лене в объеме 56 тонн.

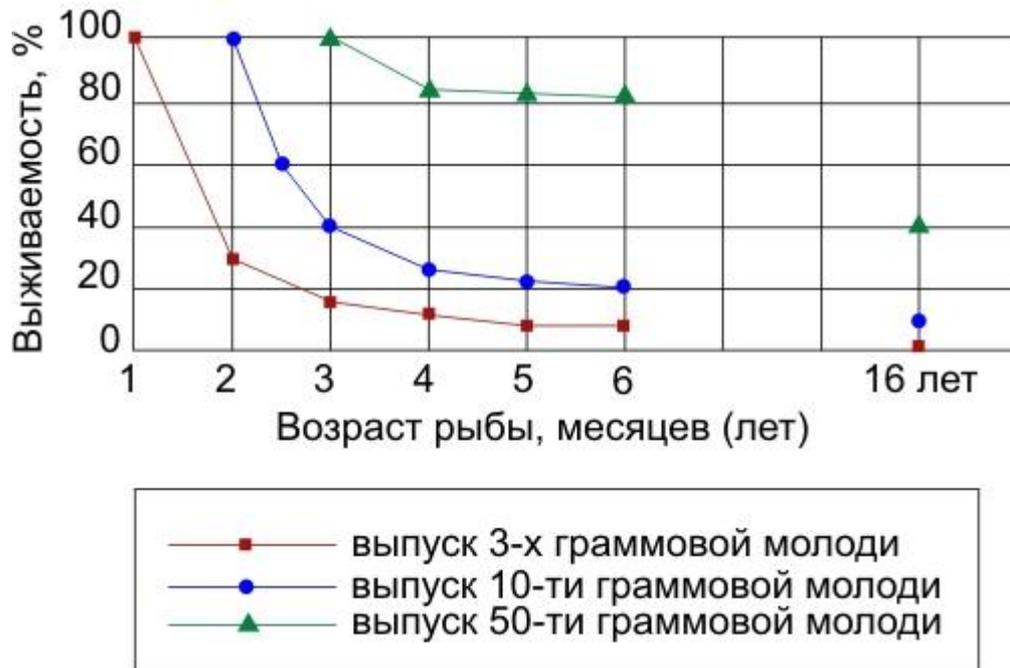
RR Fish специализируется на аквакультурном выращивании осетровых видов рыб, владеет заводом в Латвии. 75% долей компании принадлежит FORA Group, еще 25% — Андрею Тютюннику. Объем производства — 90 тонн осетра и 3 тонны черной икры в год. Финансовые показатели не раскрываются.

Это уже второй крупный проект по производству черной икры, заявленный за последние полгода. В декабре 2012 года, российский производитель свинины — компания "Агро-Белогорье" занялась строительством своего аквакультурного хозяйства по разведению осетровых. К 2019 году группа рассчитывает стать одним из крупнейших в России производителей осетровых и черной икры, доведя производственные мощности до 250 тонн рыбы и 6 тонн икры в год. На сегодняшний день годовые объемы производства основных производителей аквакультурной черной икры в России не превышают 2,5-3 тонн. Выращиванием осетровых занимается около десяти компаний, наиболее известны "Русский осетр" (Калуга), "Русский икорный дом", "Беловодье" (Вологда), "Белуга" (Астрахань).



Динамика снижения уловов осетровых рыб в Урало-Каспийском бассейне

**Зависимость величины выживания русского осетра от массы выпускаемой
молоди**



Объем инвестиций в свой завод "Агро-Белогорье" не раскрывает, участники рынка оценивали его в €1,2 млн. Столь значительную разницу в инвестициях председатель правления RR Fish Андрей Тютюнник объяснил технологической разницей в проектах. "Существенная часть инвестиций — это оборудование и собственные технологии по очистке воды при замкнутом цикле производства, еще часть — специальные бассейны для рыбы, что позволяет практически избежать потерь при выращивании", — говорит он. По его словам, стандартные прудовые хозяйства изначально требуют меньше вложений, но потери в процессе выращивания рыбы, прежде всего ее смертность, почти сопоставимы с затратами на дорогостоящее оборудование. "При использовании нашей технологии — ноу-хау компании — предприятие выходит на проектную мощность уже через три года, а не за стандартные пять-семь лет", — уверяет господин Тютюнник. Получить комментарий "Агро-Белогорья" на действия конкурентов вчера не удалось.

Рентабельность бизнеса по производству черной икры при сегодняшних оптовых ценах на внутреннем рынке €800 за 1 кг его участники оценивают в 200-300%. Для сравнения: стоимость аквакультурной икры в странах Евросоюза составляет €400-500 за 1 кг. Латышские инвесторы рассчитывают, что после выхода на полную мощность каждый завод покажет EBITDA €7 млн. (около 30% на вложенный капитал).

"Русский осетр и русская икра — это сложившиеся международные бренды, и в Европе предпочитают покупать именно российскую продукцию. Поэтому неудивительно, что инвесторы из Латвии решили развивать производство именно у нас, — рассуждает член экспертного совета при Минсельхозе Михаил Чкаников. — География проекта — Калининград, Сочи и Ростов — говорит о том, что компания рассчитывает как на внутрироссийское потребление, так и на экспорт продукции" (источник: «Коммерсантъ»).

Уважаемые коллеги!

Мы продолжаем знакомить вас с интересными инвестиционными и инновационными проектами, находящимися в проработке экспертами Департамента содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ

Проект строительства завода по глубокой переработке зерна пшеницы на территории Азовского района Ростовской области.

Цель проекта: проектирование и строительство завода по глубокой переработке зерна пшеницы мощностью переработки 250 000 тонн в год с последующей ежегодной реализацией продуктов переработки: сухой пшеничной клейковины (СПК) - 20 141 т.; мальтозная патока – 121 227 т.; высокопротеинового сухого корма для животноводства - 115 584 т.

Инициатор проекта - Общество с ограниченной ответственностью «Хотунок» (ООО «Хотунок»). Стоимость проекта - 8 млрд. рублей.

Строительство планируется осуществить на земельном участке площадью 25,6 га предоставленном администрацией Азовского района в долгосрочную аренду с правом последующего выкупа. Необходимая инфраструктура имеется (газ, электроэнергия, водоснабжение и водоотведение). Подведена автодорога, имеется возможность подведения ж/д путей.

Под проект сформирована команда менеджеров с опытом работы по проведению технического перевооружения заводов Управления хлебопродуктов Краснодарского края, а также Ростовской области; установки оборудования ведущих фирм стран ЕС (Buhler AG (Бюлер АГ) (Швейцария), AGREX (АГРЕКС) (Италия), OCRIM (ОКРИМ) (Италия); оказания консультационных услуг в вопросах хранения, переработки и управления производством, подобран высокопрофессиональный инженерно-технический персонал высшего и среднего звена.

Производство и вся предполагаемая к выпуску продукция являются экологически чистыми. Конечными продуктами глубокой переработки пшеницы являются:

- Сухая пшеничная клейковина (СПК);
- Мальтозные (карамельные) патоки;
- Высокопротеиновый сухой корм.

Вся продукция является импортозамещающей.

Проект входит в перечень направлений использования инвестиционных кредитов, субсидируемых государством - строительство объектов по глубокой переработке высокопротеиновых сельскохозяйственных культур (сои, пшеницы, ржи, кукурузы, рапса, нута) и реализуется в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.

Проект включен в реестр инвестиционных проектов Ростовской области. Администрацией Ростовской области, Министерством сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области, Координационным советом объединений Российского Союза промышленников и предпринимателей ЮФО проект строительства завода признан целесообразным и своевременным для экономики всей Ростовской области, как инновационный (отсутствие аналогичных производств в ЮФО), экономически эффективный и социально значимый (занятость около 700 человек на период строительства и создание около 400 новых рабочих мест на созданном производстве).

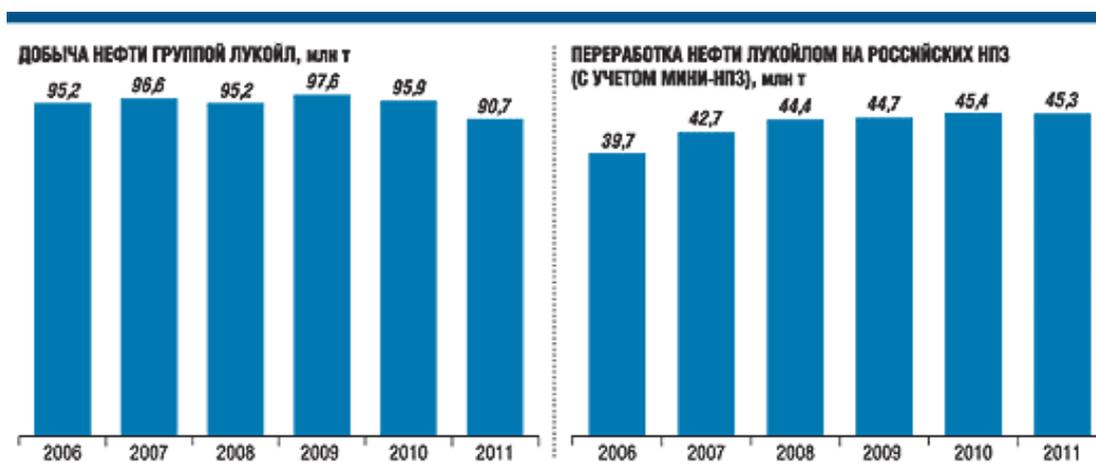
В случае вашей заинтересованности в реализации проекта, а также за дополнительной информацией просьба обращаться в Департамент содействия инвестициям и инновациям ТПП России (контактное лицо: Сергей Звягин, т. (495) 620-0584, эл. почта: zsv@tpprf.ru.

7. НОВОСТИ НАШИХ ПАРТНЕРОВ. ЛУКОЙЛ ИНВЕСТИРУЕТ В ТЗК АЭРОПОРТА «КОЛЬЦОВО».



ЛУКОЙЛ, давно интересующийся заправкой самолетов в екатеринбургском аэропорту «Кольцово», нашел базу для нового топливозаправочного комплекса (ТЗК). Нефтекомпания приобретает площадку Уральского завода гражданской авиации, рассчитывая начать работу к 2015 году. До сих пор фактическим монополистом в Кольцово оставался ТЗК ТНК-ВР, у которой с аэропортом был общий совладелец — "Ренова" Виктора Вексельберга. Но теперь ТНК-ВР продана "Роснефти", а «Кольцово» нужен новый ТЗК по требованию Федеральной антимонопольной службы.

ЛУКОЙЛ договорился о приобретении площадки рядом с аэропортом Кольцово в Екатеринбурге, чтобы построить там собственный ТЗК.



В конце апреля голландская дочерняя структура нефтекомпания получила разрешение от Федеральной антимонопольной службы (ФАС) о приобретении компании Challenger Alliance. Последняя имеет отношение к Уральскому заводу гражданской авиации (УЗГА). Землевладения и производственные площадки авиаремонтной базы (ремонтирует двигатели вертолетов, разработки КБ Миля и Камова) расположены в

непосредственной близости от аэропорта Кольцово. Завод также владеет небольшим складом ГСМ.

Хотя в сделке принимали участие только иностранные структуры, было принято решение обратиться в ФАС, так как "ТЗК является стратегически важным объектом". Новый комплекс должен быть построен к 2015 году.

Через свои дочерние структуры ЛУКОЙЛ заправляет "в крыло" самолеты в аэропортах Болгарии, Украины, Чехии и Турции. В России нефтекомпания представлена почти в 20 аэропортах, владеет сетью ТЗК, в том числе в петербургском «Пулково» (СП с "Газпром нефть"), пермском «Большом Савино», челябинском «Баландино» и рядом других. О планах по созданию ТЗК ЛУКОЙЛа в Кольцово стало известно в ноябре 2013 года. Тогда гендиректор аэропорта Евгений Чудновский рассказывал, что "ЛУКОЙЛ выбирает участок и занимается проектированием".

Сейчас в аэропорту работает ЗАО "Топливозаправочная компания "Кольцово", которую приобрела "Роснефть" в составе ТНК-ВР. ОАО "ТНК-ВР холдинг" купило у аэропорта 100% ООО "ТЗК-Актив" за \$70 млн. и 100% акций ЗАО "Топливозаправочная компания "Кольцово"" за \$30 млн. в марте 2012 года (в январе 2010 года комплекс был выделен из состава аэропорта в дочернее предприятие и стал монопольным прямым заправщиком в Кольцово).

В конце 2010 года правительственная комиссия по контролю за иностранными инвестициями разрешила ТНК-ВР приобрести ТЗК. ЛУКОЙЛ является крупным поставщиком топлива для этого ТЗК. Кроме того, в аэропорту представлена "Газпром нефть" как оператор ТЗК военной части Кольцово.



Годовые потребности аэропорта могут составлять 150-170 тыс. тонн авиакеросина в год, а в среднесрочной перспективе — около 200 тыс. тонн. Приход ЛУКОЙЛа вписывается в его стратегию по развитию авиабункеровочного бизнеса, в том числе по созданию собственной сети ТЗК, реализуемую, по крайней мере, уже десять лет. Этот вектор должен сохраниться с учетом того, что в последнее время ЛУКОЙЛ обеспечивает порядка четверти производства авиатоплива в России.

Кроме того, присутствие ЛУКОЙЛа в Кольцово актуально и для самого аэропорта, учитывая новые требования ФАС о наличии нескольких альтернативных поставщиков авиатоплива в крупных аэропортах (источник: «Коммерсантъ»).

8. ИНВЕСТИЦИИ В ОЛИМПИАДУ: ДОХОДЫ И РАСХОДЫ.



Проведение крупного спортивного мероприятия потенциально может принести прямые и косвенные экономические выгоды.

К числу прямых выгод относятся капитальное строительство и сооружение объектов инфраструктуры, связанные с этим мероприятием, долгосрочные выгоды, такие как снижение транспортных издержек благодаря улучшению сети автомобильных или железных дорог, а также расходы туристов, приезжающих из других городов и стран для посещения игр.

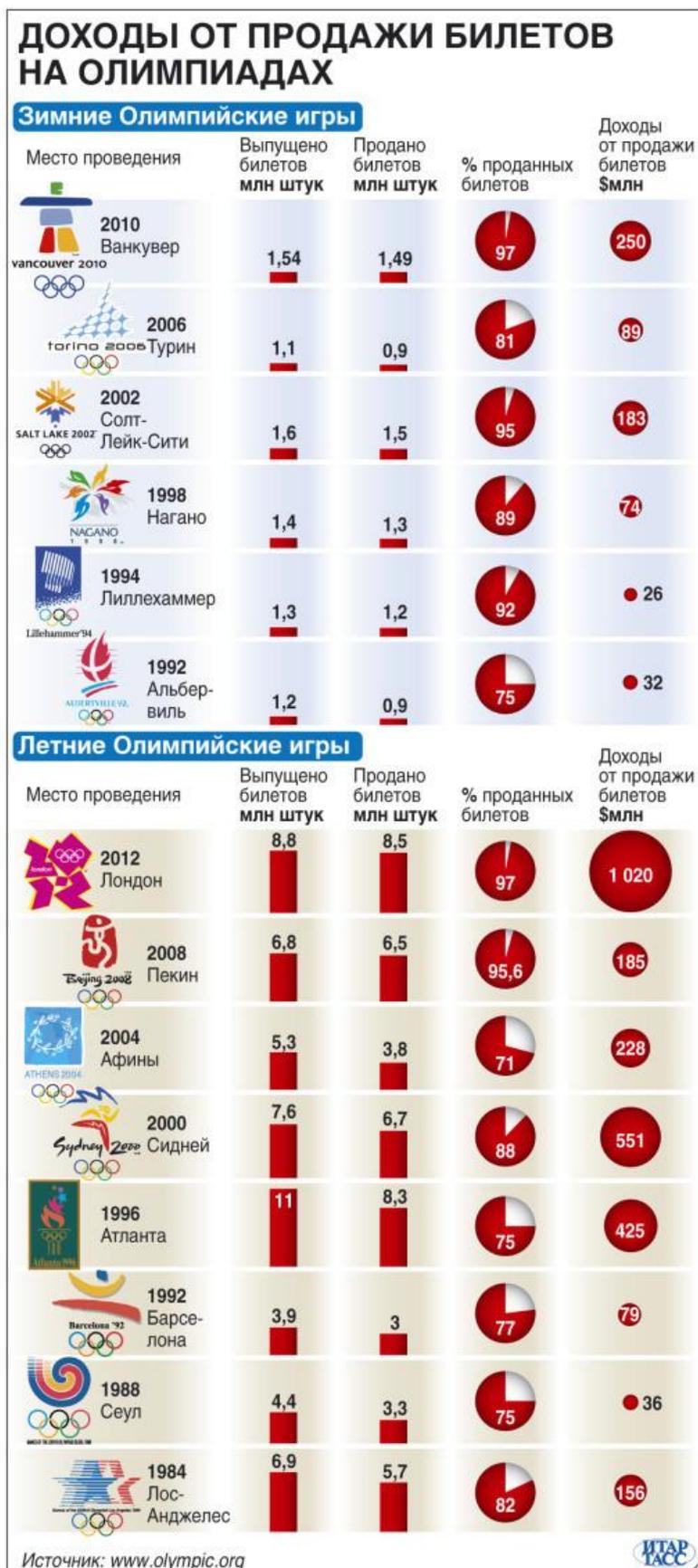
Косвенные выгоды могут включать эффект от рекламы территории, которая представляет принимающий город или страну как потенциальное место назначения для туризма или бизнеса в будущем, усиливает чувство гражданской гордости и национальной общности, а также поднимает престиж принимающего города или страны. Но

существуют и потенциальные отрицательные стороны, связанные с возможным перерасходом средств, неэффективным использованием земли, неадекватным планированием и недостаточным использованием объектов.

Олимпийские игры весьма схожи с другими крупными спортивными мероприятиями, такими как Кубок мира по футболу, Чемпионат США по американскому футболу или Первенство США по бейсболу, но в них вовлечено гораздо больше участников, официальных лиц и болельщиков; они требуют большего объема строительства объектов инфраструктуры; привлекают больше посетителей из других городов и стран; и в целом имеют гораздо более высокий ранг.

Прямые экономические выгоды

Среди прямых экономических выгод, получаемых от грандиозных спортивных мероприятий, наиболее широко рекламируемыми, вероятно, являются расходы туристов. Кроме того, поскольку игры продолжаются больше двух недель, эти посетители могут проводить довольно много времени в принимающем регионе, принося значительные доходы гостиничному и ресторанному бизнесу. Однако число дополнительных посетителей, приезжающих на игры, может, по крайней мере, частично компенсироваться уменьшением числа посетителей, приезжающих с другими целями (туристическими или деловыми), так как последние стремятся избежать повышенных цен и скопления людей, связанных с Олимпийскими играми. Кроме того, несмотря на то, что заполняемость гостиниц и цены номеров увеличиваются во время проведения игр, эти дополнительные доходы часто уходят из местной экономики, поскольку прибыли гостиниц переводятся главному офису компании.



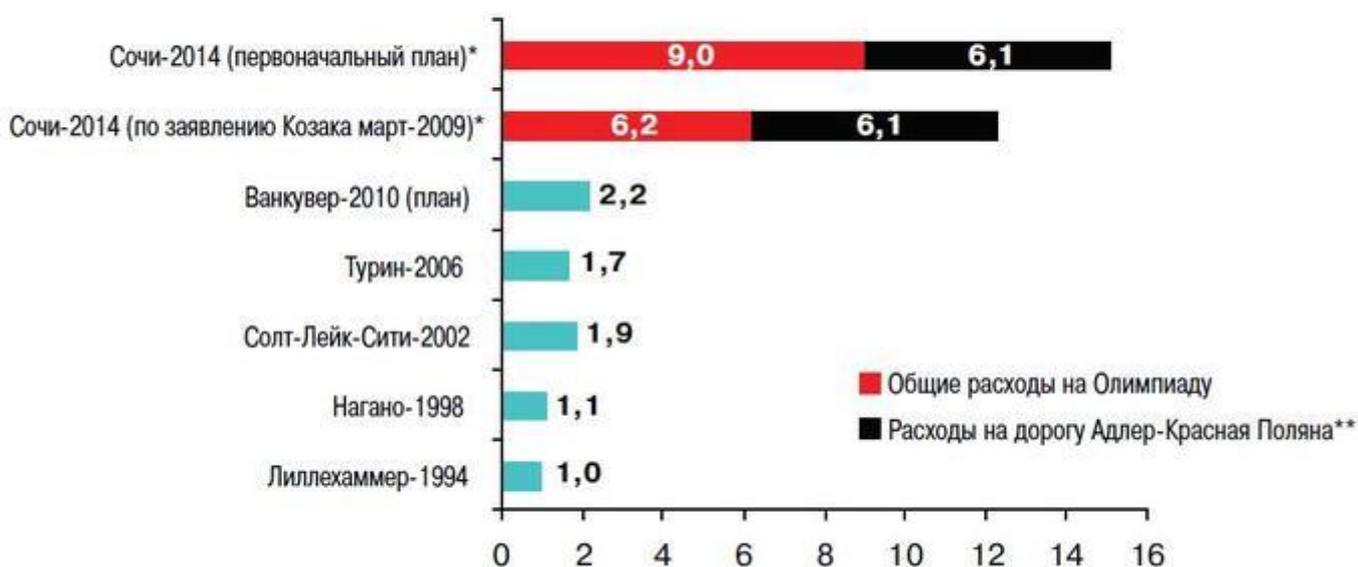
Проведение таких грандиозных мероприятий, как Олимпийские игры, часто требует обширной инфраструктуры для перевозки участников, официальных лиц и болельщиков с одного объекта на другой. В прошлом преобладающая доля строительства транспортной инфраструктуры приходилась на автомобильные дороги. Но принимающие города и регионы также затрачивали значительные суммы на строительство аэропортов, а также на реконструкцию и строительство систем общественного транспорта. Сверхскоростной экспресс, построенный для Игр в Нагано, позволил существенно сократить время проезда между этим городом и Токио.

В менее развитых городах строительство современных телекоммуникационных мощностей также сопряжено со значительными инвестициями. Создание этой инфраструктуры порождает значительную экономическую активность в принимающем районе. Необходимо нанять большое число строительных рабочих и закупить и перевезти большой объем стройматериалов.

Выходя за пределы периода строительства, созданная в связи со

спортивным мероприятием инфраструктура может обеспечить принимающему городу или региону постоянный поток экономических выгод. Объекты, построенные для этих мероприятий, могут использоваться в течение многих лет и десятилетий после их проведения. Более важно то, что совершенствование транспортной инфраструктуры может обеспечить значительный импульс развитию местной и региональной экономики, если местные предприятия смогут воспользоваться усовершенствованной транспортной инфраструктурой.

Стоимость проведения Зимних Олимпийских Игр, млрд. долларов



* по курсу доллара 1 USD = 35 руб.

** за вычетом включенных в общие расходы на Олимпиаду 28,4 млрд. руб. на строительство дороги Адлер-Грушевая поляна, от которого решено отказаться (взамен будет строиться дорога Адлер - Красная Поляна)

pikabay.ru

Косвенные экономические выгоды, создаваемые грандиозными спортивными событиями, потенциально более важны, чем прямые, но их труднее оценить количественно. Одной из возможных косвенных выгод является рекламный эффект таких событий. Многие города и регионы, принимающие у себя Олимпийские игры, рассматривают их как способ повысить свой ранг на мировой арене. В этом смысле широкое освещение средствами массовой информации Олимпийских игр или других крупных событий до и во время их проведения является одной из форм рекламы, способной привлечь туристов, которые в противном случае не подумали бы поехать в этот город или регион и которые могут принести значительные, широкие и долговременные экономические выгоды.

Впрочем, действительность нередко расходится с теорией. Например, одной из целей Сиднейских Игр было расширение туризма после их проведения, однако Грэм Мэттьюз, специалист по прогнозированию, ранее работавший в Австралийском федеральном казначействе, заявил: «Хотя принимать у себя Олимпийские игры, возможно, было приятно и чудесно, на самом деле, объективно говоря, трудно

определить исходя из международного опыта, оказывала ли эта внезапная кратковременная открытость позитивное, долговременное воздействие на туризм».

Осведомленность общественности о местах проведения прошлых Олимпийских игр в Европе и Северной Америке была предметом исследования в работе Ritchie and Smith (1991). Как показали несколько тысяч телефонных опросов, проведенных в 1986-1989 годы, менее 10 процентов опрошенных жителей Северной Америки и менее 30 процентов европейцев смогли вспомнить, что Инсбрук (Австрия) был местом проведения зимних Олимпийских Игр 1976 года. Лишь 26 процентов опрошенных североамериканцев и 24 процента европейцев помнили, что зимние игры 1980 года состоялись в Лэйк-Плэсиде, штат Нью-Йорк. Другое исследование показало, что память о проведении зимних игр 1988 года в Калгари почти полностью стерлась к 1991 году. А если игры сопровождались плохими погодными условиями, загрязнением окружающей среды, неблагоприятной политикой или террористическими актами, они фактически могли повредить репутации места их проведения.



Другие грандиозные спортивные мероприятия, такие как Чемпионат США по американскому футболу или Кубок мира по футболу, демонстрируют экономическую динамику, аналогичную Олимпийским играм, хотя расходы на строительство значительно ниже. Многомерные эконометрические исследования влияния Кубка мира показали, что организация этого международного соревнования, проходящего раз в четыре года, почти не приносит или совсем не приносит месту его проведения выгод в плане доходов или трудоустройства.

Тем не менее, проведение мероприятия, подобного Олимпийским играм или Кубку мира по футболу, может принести значительные нематериальные выгоды принимающему городу или региону, жители которого, вероятно, будут испытывать значительную гордость и чувство общности оттого, что они принимают у себя это мероприятие. На короткий, но интенсивный период их родные места становятся центром мирового внимания. Планирование и работа, необходимые для проведения

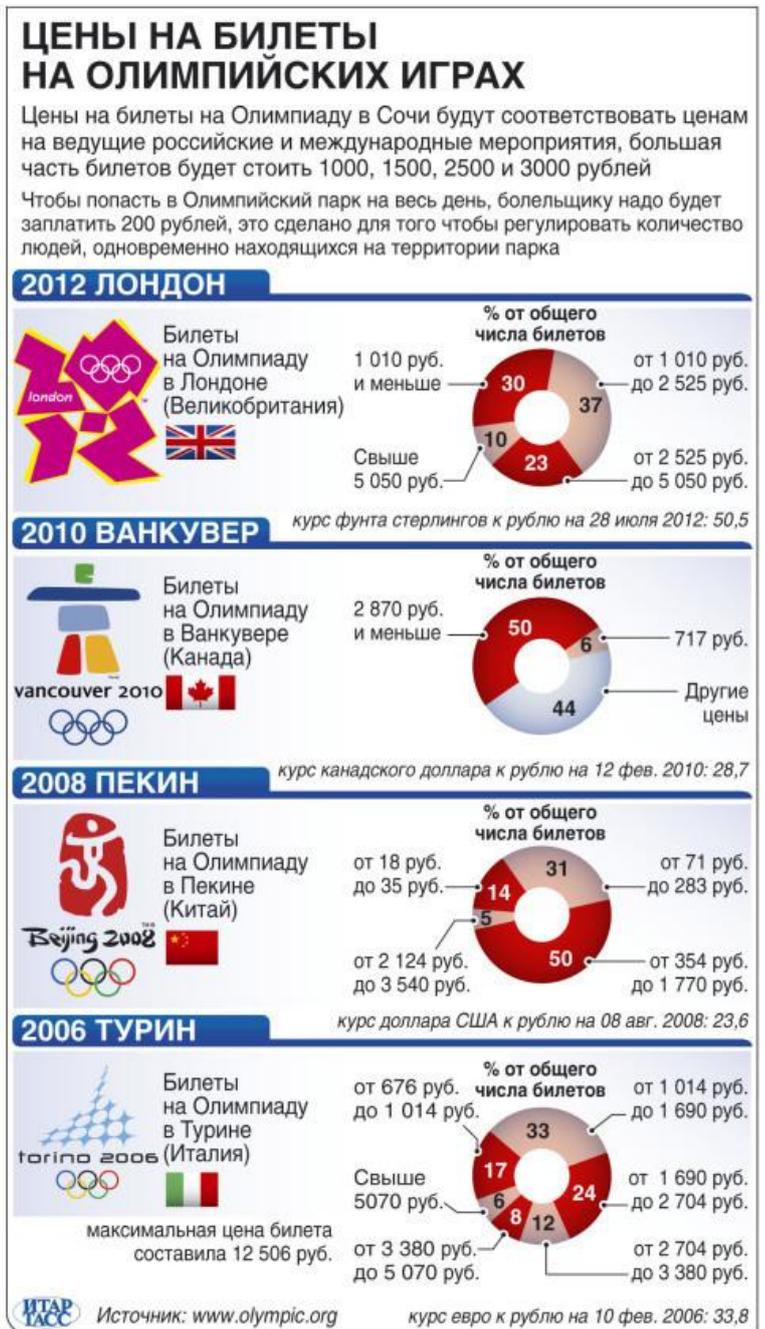
мероприятия, требуют значительного времени и усилий (в большой мере со стороны добровольцев) и огромное чувство удовлетворения на местном и национальном уровне. Эти факторы являются важными и ценными, даже несмотря на то, что исследователям трудно оценить их стоимость в долларах.

Потенциальные недостатки: неопределенность и большие издержки

В 1976 году произошло переломное событие, которое резко изменило модель финансирования Олимпийских игр и поставило их на нынешний экономический курс. В том году местом проведения летней Олимпиады был Монреаль. После того как городские власти оценили стоимость этих игр в 124 млн. долларов США, Монреаль понес долги в размере 2,8 млрд. долларов, или примерно 10 млрд. в долларах 2009 года, на выплату которых ушло три десятилетия.

К моменту окончания Игр в Монреале Москва уже обязалась стать устроителем Олимпиады 1980 года, но ни один город не хотел подавать заявку на проведение игр в 1984 году. После некоторых пререканий Лос-Анджелес согласился принять у себя игры, но лишь на том условии, что он не понесет никаких финансовых обязательств. В отсутствие какого-либо иного варианта Международный олимпийский комитет (МОК) принял это условие, и летние игры 1984 года были присуждены Лос-Анджелесу.

Организационный комитет по проведению Олимпийских игр в Лос-Анджелесе (ОКОИ ЛА) получил небольшой профицит в размере чуть больше 300 млн. долларов США и перевел финансовую модель Олимпийских игр на меньший объем государственного и больший объем частного финансирования. Лос-Анджелес



затратил очень мало средств на строительство, и председатель Оргкомитета Питер Уэберрот сумел получить значительные суммы от продажи корпорациям прав на спонсорскую поддержку. Относительный финансовый успех игр в Лос-Анджелесе открыл



новую эпоху международного соперничества между городами за проведение игр.

К сожалению, опыт Лос-Анджелеса оказался исключением. Впоследствии оказалось, что принимающим городам было невозможно получить частную поддержку в таких же масштабах. Государственные средства в размере нескольких миллиардов долларов были выделены в Сеуле (1992 год), Нагано (1998 год), Сиднее (2000 год), Афинах (2004 год) и Пекине (2008 год). Олимпийские игры в Барселоне оставили центральному правительству Испании

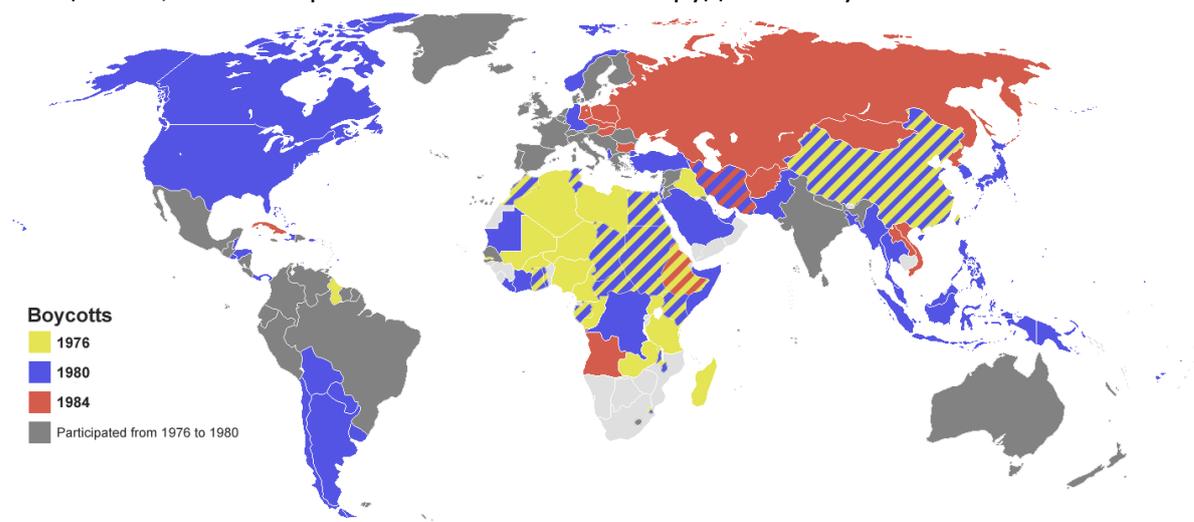
долги в размере 4 млрд. долларов США, а органам управления города и провинции дефицит еще на 2,1 млрд. долларов. Оргкомитет Нагано представил данные о профиците в 28 млн. долларов США, тогда как различные органы правительства Японии понесли долги на 11 млрд. долларов. В Афинах государственные инвестиции превысили 10 млрд. долларов США, а в Пекине более 40 млрд. долларов.

В изначально публикуемых бюджетах (в случае Олимпийских игр бюджетах ОКОИ) конечная стоимость организации игр неизменно занижается. Бюджет ОКОИ охватывает только операционные расходы, связанные с проведением игр, включая, среди прочего, расходы на церемонии открытия и вручения наград, перевозку спортсменов на различные объекты, развлекательные мероприятия, работу центра телекоммуникаций, вещания и службы безопасности. Совокупные затраты для принимающего города включают также строительство и реконструкцию объектов для проведения соревнований, размещение спортсменов и гостей, сооружения для средств массовой информации и сопутствующую инфраструктуру. Строительство многих объектов, таких как велодром для велосипедных гонок или дорожка для бобслея, обходится особенно дорого ввиду их специфического характера. Олимпийские объекты должны иметь исключительно большую вместимость: стадионы, где проходят церемонии открытия и закрытия летних Олимпийских игр, часто вмещают 100 000 и более зрителей.

В промежуток времени между подачей заявки на мероприятие городом и периодом проведения самого мероприятия стоимость строительства и земли может существенно возрасти. Кроме того, первые сторонники проведения мероприятия в конкретном городе заинтересованы в том, чтобы занижать реальную стоимость, пока они стремятся заручиться одобрением общественности. А когда предполагаемые города-строители вступают в соперничество с другими претендентами, возникает естественная тенденция подстраиваться к заявкам конкурентов и добавлять к своим планам привлекательные, но ненужные детали.

Прогнозируемых бюджетных средств никогда не бывает достаточно для покрытия фактических издержек. Согласно первоначальному прогнозу Афин, затраты на проведение игр должны были составить 1,6 млрд. долларов США, но в конечном итоге они составили почти 16 млрд. (включая затраты на объекты и инфраструктуру). Пекин прогнозировал затраты на уровне 1,6 млрд. долларов США (бюджет операционных расходов ОКОИ Пекина), но окончательная сумма составила 40 млрд., включая расходы на объекты и инфраструктуру, такие как расширение системы метрополитена в Пекине.

Заинтересованные города тратят до 100 млн. долларов США лишь на подачу заявок на проведение Олимпийских игр. Если бы процесс подачи заявок был полностью конкурентным, любые ожидаемые экономические выгоды продолжали бы расти в ходе взаимной конкуренции городов за проведение игр: город с самой высокой ожидаемой прибылью мог бы выиграть, указав в заявке прибыль, лишь на 1 доллар превышающую ожидаемую прибыль города на втором месте, что принесло бы небольшую выгоду выигравшему городу. Но этот процесс не основан на суммах в долларах; вместо этого города представляют заявки, предлагая объекты и гарантируя финансирование и безопасность. А после 11 сентября 2001 года затраты на обеспечение безопасности были огромными: общие затраты на безопасность в Афинах в 2004 году превысили 1,4 млрд. долларов США, причем в службе безопасности было занято 40 000 человек. По сообщениям, в Пекине работало более 80 000 сотрудников службы безопасности.



Ожидалось, что Олимпиада 2012 года в Лондоне будет стоить менее 4 млрд. долларов США, но обошлась она в 19 млрд. По мере роста расходов некоторые проекты сокращались - например, включенная в план крыша над олимпийским стадионом была вычеркнута из него, но стадион все равно стоил более 850 млн. долларов США, по сравнению с первоначальным прогнозом в 406 млн. долларов. Правительству до сих пор не удалось найти футбольную команду или команду по регби, которая стала бы основным арендатором этого объекта. Это возлагает на британских налогоплательщиков дополнительное бремя, измеряемое миллионами долларов в год, для поддержания объекта в рабочем состоянии. Неудивительно, что министр, отвечающий за проведение Олимпиады в Лондоне, сказал: «Если бы мы знали то, что знаем сейчас, стали бы мы подавать заявку на проведение Олимпийских игр? Почти наверняка нет».

Расходы и доходы Олимпиады-2012, млрд фунтов стерлингов



3,26
доллара

на каждый вложенный доллар рассчитывают получить организаторы Игр в Рио-де-Жанейро в 2016 году. По оценкам экономистов из Университета Сан-Паулу, общая экономическая отдача от проведения Олимпиады должна составить почти 50 млрд долларов США к 2027-му. В Министерстве спорта Бразилии обещают создавать по 120 тыс. новых рабочих мест в год до 2016-го и по 130 тыс. – до 2027-го (помимо Олимпиады на ситуацию повлияет чемпионат мира по футболу в 2014 году). Впрочем, аналитики международных компаний называют этот прогноз чересчур оптимистичным.

Источник: Департамент культуры, СМИ и спорта правительства Великобритании, Oxford Economics, Saxo Bank, Университет Сан-Паулу, данные СМИ, отчетность ОАО «РЖД»

Затраты на Олимпиаду, млрд долл. США



Подготовила Наталья Телегина

Некоторые из этих расходов приводят к созданию усовершенствованной, более современной инфраструктуры в городе-организаторе, но другие оставляют ему обременительные активы. Многие объекты, построенные специально для игр, не используются или недостаточно используются после 16-17 дней проведения самих соревнований, их поддержание требует десятков миллионов долларов в год, и они занимают все более дефицитные земельные участки. Например, в Турине сооружение дорожки для бобслея и сопутствующих объектов обошлось в 108 млн. долларов США, и заместитель президента Туринских игр Эвелина Кристиллин сообщила репортеру Wall Street Journal: «Не могу солгать: ясно, что дорожка для бобслея не будет использоваться ни для каких других целей. Это - чистые издержки».

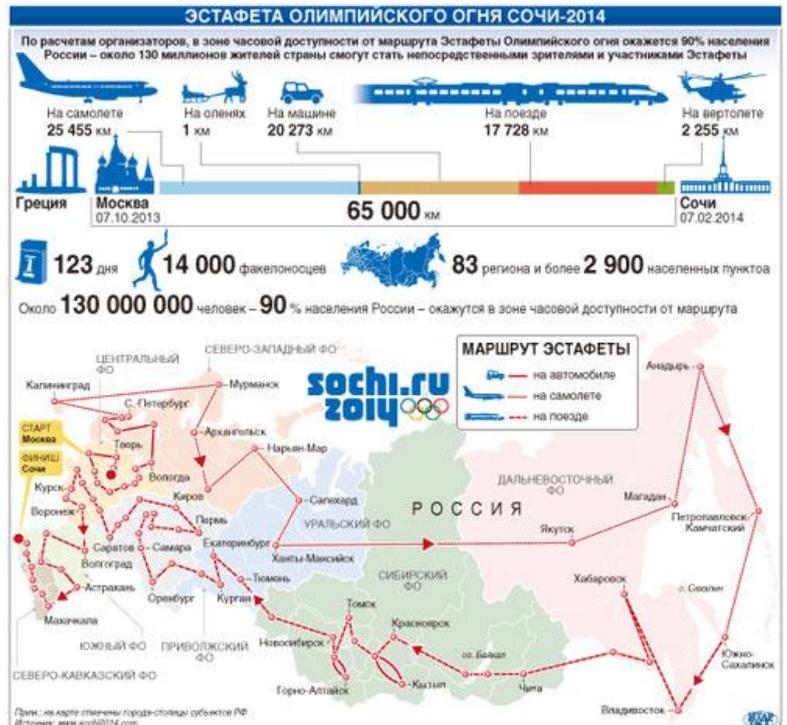
Совокупные доходы от летних Олимпийских игр в настоящее время составляют в среднем около 4-5 млрд. долларов США, и приблизительно половину этой величины доходы от зимних игр (которые также требуют меньших затрат благодаря меньшему числу участников и объектов и меньшему объему строительства). Почти половина полученных денег уходит на оплату деятельности международных федераций, национальных олимпийских комитетов и самого МОК. Очевидно, что если экономические выгоды от проведения Олимпийских игр и существуют, они едва ли принимают форму улучшения бюджетов местных органов управления, что ставит вопрос о том, возможны ли более широкие, более долгосрочные или менее материальные экономические выгоды.

Возможности для увеличения выгод

Имеется относительно мало объективных данных о влиянии Олимпийских игр и других крупных спортивных мероприятий на экономику. Значительная часть имеющихся данных была составлена принимающими городами или регионами которые непосредственно заинтересованы в том, чтобы обосновать высокие расходы на такие мероприятия, и страдает рядом недостатков.

Оценки экономического воздействия таких мероприятий, составленные на основе опубликованных научных исследований, предлагают более достоверные данные по причине того, что авторы лично не заинтересованы в экономическом успехе этих мероприятий, а также и потому, что процесс экспортной оценки обеспечивает важную проверку использованных методов и допущений.

Эти исследования представляют следующую картину экономического воздействия проведения Олимпийских игр: хотя благодаря проведению игр может создаваться небольшое количество рабочих мест, представляется, что игры не оказывают ощутимого эффекта на доходы, и это говорит о том, что существующие работники не получают выгод. Кроме того, воздействие, связанное с проведением игр, зависит от общей реакции рынка труда на новые рабочие места, создаваемые в результате игр, и оно может не быть положительным. Как бы то ни было, экономическое воздействие проведения Кубка мира, по-видимому, даже еще меньше.



Если экономические выгоды невелики или даже отсутствуют, что могут сделать принимающие города и регионы для максимизации выгод от проведения таких мероприятий, как Олимпийские игры? Тщательный анализ прошлого опыта показывает, что существует два значимых способа достичь этого: во-первых, принимающие города

или регионы должны проявлять осмотрительность в принятии решений об использовании земель, и, во-вторых, они должны обеспечить максимально возможное использование новых и реконструированных объектов и инфраструктуры после мероприятия.

Земля становится все более дефицитной как в крупных городах, которые обычно служат местом проведения летних игр, так и в горных районах, где проходят зимние игры. Для проведения Олимпийских игр требуются значительные земельные площади под спортивные сооружения, парковки и жилье для спортсменов, работников средств массовой информации, персонала и зрителей.



Неудачные игры оставляют после себя наследство в виде редко используемых или вообще не используемых сооружений, которые занимают ценные земли и дороги в эксплуатации. Например, в Сиднее, Австралия, функционирование Олимпийского стадиона на 90 000 тысяч зрителей в настоящее время обходится в 30 млн. долларов в год. Многие объекты, которые использовались во время игр 2004 года в Афинах, либо пустуют, либо используются редко, занимая ценные земельные участки в густонаселенном городском центре.

Игры в Пекине оставили наследство в виде нескольких дорогих сооружений, включая замысловатый плавательный бассейн «Водный Куб», который используется крайне недостаточно. Напротив, успешные мероприятия, такие как летняя Олимпиада в Лос-Анджелесе, обеспечивают максимальное задействование существующих объектов и эффективное использование дефицитных земель. Стадион, на котором проводились церемонии открытия и закрытия во время игр 1996 года в Атланте, был перестроен в бейсбольный стадион сразу же после игр. Планы Олимпийских игр должны проектировать объекты, которые будут приносить пользу в течение долгого времени и которые конструктивно интегрированы с принимающим городом или регионом.

Развивающиеся страны выигрывают больше

Влияние проведения крупных спортивных мероприятий различается в зависимости от уровня развития принимающего города и страны. При надлежащем планировании проведение крупного мероприятия может послужить катализатором для строительства

современной транспортной системы, коммуникаций и спортивной инфраструктуры, что в общем случае приносит больше выгод менее развитым регионам.

Хотя проведение Олимпиады требует значительных затрат государственных средств на улучшения, которые могут быть сделаны и без проведения игр, государственная политика часто бывает настолько блокирована, что необходимые инвестиции в инфраструктуру могут откладываться в течение многих лет или даже десятилетий, если бы не Олимпийские игры. И МОК действительно предоставляет определенный объем финансирования для облегчения завершения желаемых проектов.

В более развитых регионах, где земля дефицитна в первоначальный период подачи заявок и планирования (и должна стать еще более дефицитной в 7-10 летний период отбора и подготовки к Олимпийским играм), а рынки труда и ресурсов негибки, проведение игр может привести к весьма неэффективному использованию земли и создать давление на заработную плату и цены ресурсов, ускорив инфляцию.

Экономическая и неэкономическая ценность проведения крупного мероприятия, подобного Олимпийским играм, сложна и обычно различается в зависимости от ситуации. Простые заключения вывести невозможно.

Претендентам на проведение следующих Олимпийских игр, планирующим подать заявку на проведение летних игр 2020 года, целесообразно сторониться неизбежного олимпийского ажиотажа и подробно, внимательно и трезво рассмотреть долгосрочные цели развития их регионов.



**9. СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ «ИНВЕСТИЦИИ. ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ».
ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ.
ИНТЕРВЬЮ ГЕНДИРЕКТОРА ОАО «ТЕХНОПАРК НОВОСИБИРСКОГО
АКАДЕМГОРОДКА» ИГОРЯ СОРОКИНА.**



Главное преимущество и специфику Новосибирской области составляет уникальная даже по мировым масштабам концентрация научно-исследовательских институтов Российской академии наук, Российской академии сельскохозяйственных наук, Российской академии медицинских наук и Государственного научного центра вирусологии и биотехнологии "Вектор", другие отраслевые институты.

Сибирское отделение РАН, ядром которого является Новосибирский научный центр, находится на лидирующих позициях не только по ряду отечественных, но и мировых направлений в науке.

Игорь Сорокин (на фото), исполнительный директор «ОАО «Технопарк Новосибирского Академгородка» рассказал «Инвестиции. Факты и комментарии» о мерах поддержки инновационной деятельности на территории региона.

Портфель, готовых к коммерциализации научных разработок новосибирских ученых, позволяет обеспечить прорывные технологии в ряде важнейших секторов российской экономики. Влияние новосибирского научного сегмента на все стороны развития региона трудно переоценить.

Это проявляется в особом, уникальном имидже г. Новосибирска и всего региона как важнейшего центра науки, имеющего мировую известность. Новосибирский Академгородок является крупнейшим потенциальным источником инноваций.

Креативность научного сообщества в существенной степени влияет на общий высокий интеллектуальный уровень населения региона.

Вместе с тем, Правительство Новосибирской области, органы местного самоуправления отчетливо понимают, что в свете задачи перевода российской экономики на инновационный путь развития, потребностей глубокой модернизации экономики и социальной сферы региона, очевидно, что имеющийся научно-образовательный потенциал не реализуется с необходимой эффективностью.

На решение стоящих задач нацелен комплекс мер, содержащихся в долгосрочной целевой программе «Государственная поддержка комплексного развития Советского района г. Новосибирска и новосибирских научных центров СО РАН и СО РАН на 2012-2016 годы», разработка которой завершается.

Целью Программы станет изменение структуры экономики Новосибирска и Новосибирской области за счет существенного увеличения доли производства высокотехнологичной продукции и экспорта технологий. Проводится работа по согласованию проекта программы в областных исполнительных органах государственной власти Новосибирской области.

На повышение качества образования, подготовку специалистов, способных к ведению инновационной деятельности в тесной связи с наукой и бизнесом, обладающих умениями и навыками коммерциализации наукоемкой продукции, направлена работа по развитию региональной сети инновационных структур, интегрированных в процесс образования. Продолжают развиваться элементы инновационной инфраструктуры в вузах, в том числе 3 бизнес-инкубатора (НГТУ, НГАСУ, СГГА), центр прототипирования научных разработок (НГТУ), центр коллективного пользования приборами для структурных и функциональных исследований наносистем (НГУ), центр технологического дизайна (НГАХА). Всего в вузах Новосибирской области действуют 10 центров развития



инновационных компетенций (ЦРИК), 3 центра развития творческих способностей (ЦРТС), 2 молодежные творческие мастерские (МТМ), 8 бизнес-инкубаторов. Сеть инновационной инфраструктуры, созданная в вузах, способствует подготовке высокопрофессиональных кадров, обладающих уникальным опытом коммерциализации научных разработок, увеличению количества студентов, трудоустроенных в инновационные фирмы. На базе инновационных инфраструктур ведется работа почти по 250 проектам в различных областях деятельности, в т.ч. в сфере архитектуры и строительства, связи, низкотемпературной плазмы и синтеза наноплёнок, оптики и молекулярной физики, методов исследования наноструктур, приборостроения и геоинформатики.

В 2012 году в Новосибирской области создан межвузовский центр научной и инновационной деятельности. Деятельность центра будет направлена на развитие научной и инновационной деятельности среди студентов и молодых ученых Новосибирской области. Планируется, что работа центра будет основываться на нескольких направлениях: проектной, по работе с грантами, внешними организациями, аналитике и взаимодействию с инновационными организациями.

В центре будет сконцентрирована информация о механизмах получения молодыми учеными и студентами финансовой поддержки на реализацию собственных проектов. Специалисты новой организации займутся формированием межвузовских проектных команд, решением социальных вопросов студентов и молодых ученых, а также организацией взаимодействия между научными структурами различных вузов, Технопарком Новосибирского Академгородка и другими инновационными организациями.



В Новосибирской области с 2008 года реализуется проект создания Технопарка Новосибирского Академгородка (Академпарк).

Академпарк – это комплексный технологический парк, обладающий уникальной научно-технологической и деловой инфраструктурой, позволяющей создать идеальные условия для генерации и развития инновационных компаний и успешного развития действующих инновационных предприятий, место, где научные разработки воплощаются в промышленные технологии.

Академпарк имеет кластерную структуру. Здесь формируется сервисная и технологическая инфраструктура для развития каждого направления деятельности инновационных компаний, с учетом их технологических, организационных и логистических особенностей.



Структура кластеров:

- Специализированный бизнес-инкубатор
- Специализированные технологические сервисы
- Специализированные офисные, лабораторные и производственные помещения
- Специализированная инженерная инфраструктура
- Развивающаяся система научно-технологической поддержки учитывает специализации компаний.

Специализации Академпарка:

- Приборостроение и наукоемкое оборудование;
- Информационные и телекоммуникационные технологии;
- Биотехнологии и биомедицина;
- Новые материалы и нанотехнологии.

Для приборостроительного кластера в Академпарке создан и успешно функционирует Центр Технологического Обеспечения (ЦТО).

Для кластера нано- и новых материалов совместно с ОАО «Роснано» и ООО «СИГМА.инновации» создается Центр Наномодифицированных Материалов (ЦНММ).

Для IT кластера совместно с ОАО «Ростелеком» создается Центр обработки данных (ЦОД). Для кластера биотехнологий и биомедицины создается специализированные лаборатории химического и биологического профиля коллективного пользования. Инфраструктура поддержки развития инновационных бизнесов включает в себя специализированные бизнес-инкубаторы, оказывающие поддержку начинающим предпринимателям, реализующим инновационные проекты. Целевой результат работы

бизнес-инкубаторов – создание не менее 20-ти успешных инновационных компаний в год «с нуля».

Академпарк инициативно участвует в образовательных программах и в развитии кадрового потенциала. Ежегодные программы Летней и Зимней школ Академпарка не только решают задачи профессиональной ориентации студентов, магистрантов и аспирантов, но и являются местом генерации новых бизнес-идей и проектов для инкубатора.

Для успешного ведения деятельности компаний резидентов и комфортного пребывания их сотрудников в Академпарке, создается Центр коллективного пользования (ЦКП), включающий гостиницу, конференц-зал и другие объекты социальной и деловой инфраструктуры.

В качестве резидентов Технопарка экспертным советом аккредитовано 235 инновационных компаний приборостроительного, ИКТ и биотехнологического кластеров, с объемом выручки на конец 2012 года - 12 млрд. руб.

Сегодня на первом участке построено 33,5 тысячи квадратных метров площадей. Из них за счёт бюджетных средств — только 14 тысяч. Остальное построили сами инновационные компании, которых технопарк обеспечивает землёй, техническими условиями, функциями заказчика-застройщика и так далее. Построив помещения, они становятся их владельцами.

За счёт бюджета на этой площадке построено два технологических центра — приборостроения и наноструктурированных материалов. На соседнем участке, в первой из наших знаменитых башен на улице Николаева, полностью введён в эксплуатацию центр информационных технологий площадью 25 тысяч квадратных метров. В первом квартале этого года сдан центр обработки данных. Вступит в строй и первая очередь второй башни — центр коллективного пользования. Там будет расположена междууниверситетская магистратура по инжинирингу — специальная структура, которая за счёт средств областного бюджета осуществляет целевую контрактную подготовку специалистов под заказ наших инновационных компаний. У нас будет также центр технического творчества школьников.

Кроме того, в этом здании есть площади, куда мы стремимся привлечь ведущие российские и международные транснациональные компании, работающие в сфере высоких технологий. Во всём мире именно они являются основными заказчиками для малого и среднего инновационного бизнеса.

