

The background features a 3D bar chart with several bars of varying heights, and a line graph with multiple data series plotted on a grid. The overall color scheme is blue and green, with a perspective view looking down at the charts.

ИНВЕСТИЦИИ. ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКА

1.	РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: ПРАВА ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ.....	4
2.	НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ДФО*	6
3.	НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ.....	10
4.	ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА: ПОПРАВКИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО.....	14
5.	СОВЕТЫ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ: КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ*	18
6.	МИРОВЫЕ РЕЙТИНГИ: СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ - 2014.....	23
7.	ВНИМАНИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ: ПАСПОРТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	26
8.	ИЗ ИСТОРИИ ИНВЕСТИЦИЙ: ГЛАВНАЯ РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА МИРА.....	28

*** С комментариями экспертов Департамента содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ.**

В выпуске использованы материалы: информационных агентств «Росбизнесконсалтинг», «Эксперт», «Коммерсантъ», «Ведомости», «Московские новости», «РИА-Новости», данные Росстата, Банка России, Минрегиона России, Минэкономразвития России, Минфина России, компании KPMG, открытых источников

Бюллетень подготовлен Департаментом содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ
т. (495) 620-0224

(главный редактор – вице-президент ТПП РФ Дмитрий Курочкин,
ответственный за выпуск – директор Департамента содействия инвестициям и
инновациям Алексей Вялкин, vyalkin@tpprf.ru).

В качестве приложения к этому выпуску мы представляем Вашему вниманию перечень инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территории Республики Крым.



1. РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: ПРАВА ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ.

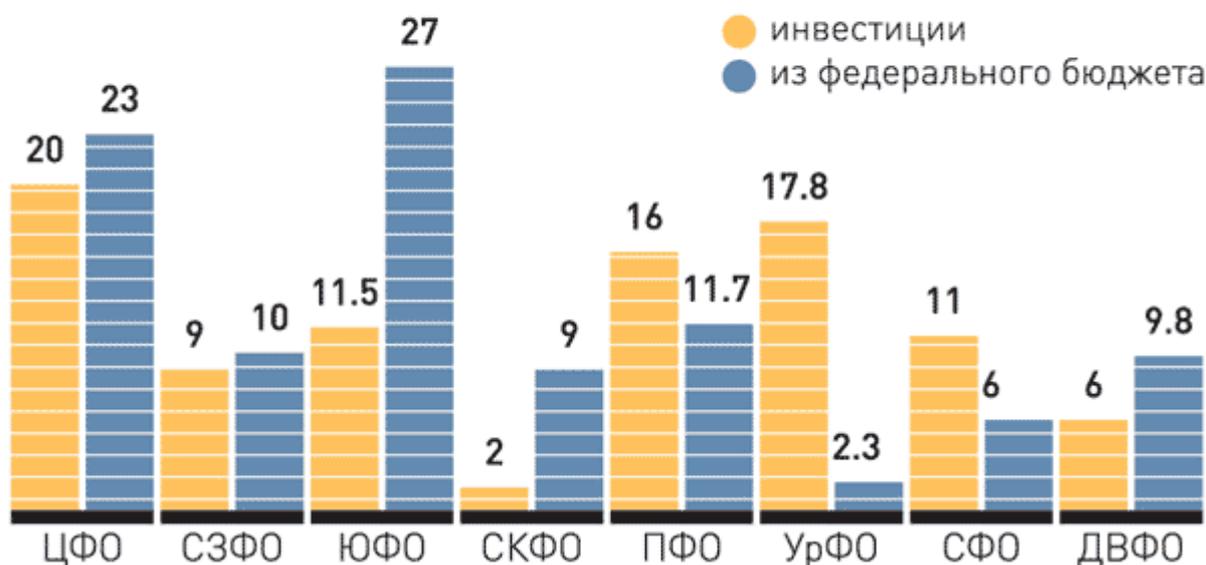


Минвостокразвития России настаивает на эксклюзивном праве создания территорий опережающего развития (ТОР) исключительно на Дальнем Востоке. Законопроекты, подготовленные в министерстве, помимо существенных льгот по федеральным налогам и таможенному режиму предполагают наделять ТОР правами субъектов и открывать в них

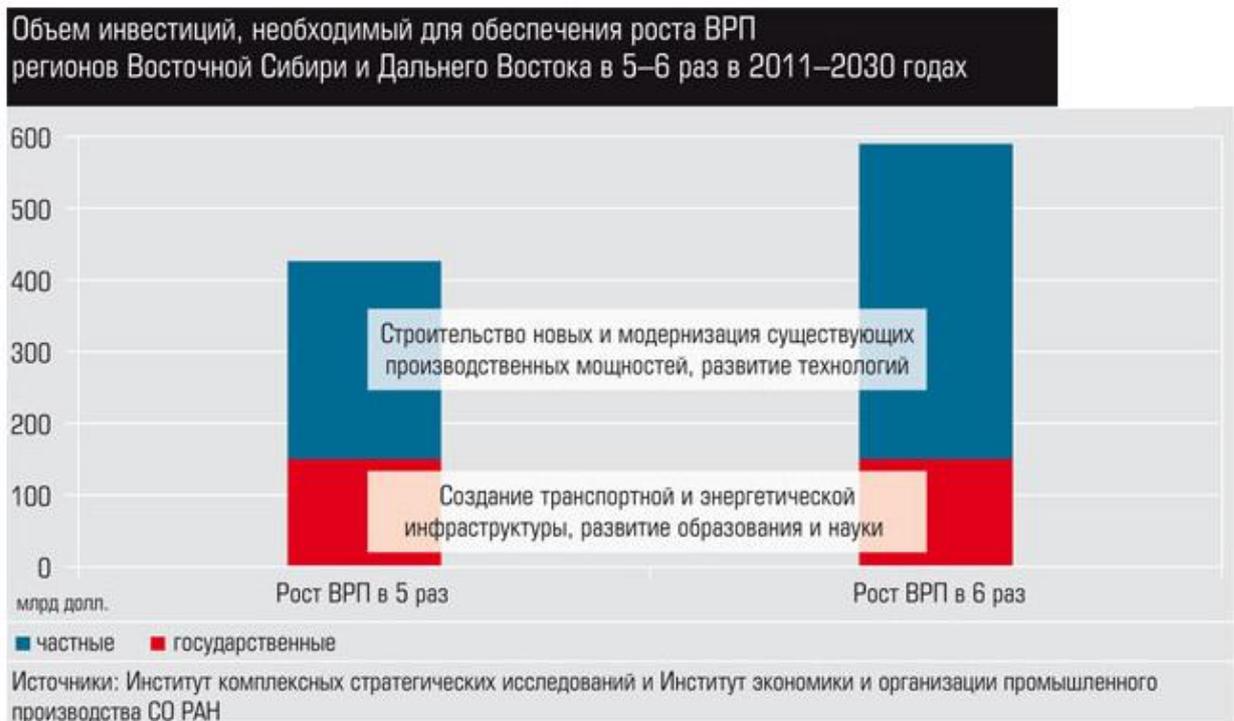
представительства федеральных органов власти. Автономность ТОР от всей остальной части федерации предлагается закрепить персональной статьей в Бюджетном кодексе РФ.

Минвостокразвития предлагает законодательно утвердить свое право организовывать ТОР исключительно на территории Дальнего Востока. Это следует из законопроекта "О территориях опережающего социально-экономического развития и иных мерах государственной поддержки регионов Дальнего Востока", опубликованного министерством на портале правовой информации regulation.gov.ru. В документе указано, что право на создание ТОР имеют только девять российских субъектов — Якутия, Приморский, Хабаровский и Камчатский края, Амурская, Магаданская, Сахалинская области, Еврейская автономная область и Чукотский автономный округ. Прямо противоположные предложения подготовлены Минэкономразвития России: ТОР можно создавать на любой территории РФ как "совокупность предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных и сервисных услуг".

ДОЛЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ ПО ОБЪЕМАМ ИНВЕСТИЦИЙ В 1 ПОЛУГОДИИ 2013 Г., % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ В РФ



Конструкция ТОР, предложенная Минвостокразвития, компромиссов не предполагает. Она подразумевает физические границы внутри субъектов федерации, по законопроекту управлять ими должно министерство и подконтрольная ему управляющая компания. "В целях недопущения излишнего административного дублирования" на территории ТОР предлагается ввести "особые условия осуществления госконтроля", прежде всего, жестко ограничив сроки проведения плановых проверок резидентов 15 днями с момента начала. Предусмотрено и делегирование управляющей компании функций региональных властей — в области создания и обслуживания инфраструктуры. Федеральным органам власти предложено разместить в ТОР свои представительства, аналогично традиционному их размещению в регионах. То есть на Дальнем Востоке в одном субъекте не исключено появление значительного числа федеральных чиновников — в Минвостокразвития ранее сообщали о планах создать более 300 ТОР.



Для потенциальных инвесторов предложены исключительные налоговые и таможенные режимы. Их предлагается узаконить на уровне Бюджетного и Налогового кодексов, вписав в них специальные "дальневосточные главы". Так, в Бюджетном кодексе предлагается узаконить Фонд развития Дальнего Востока, на деньги которого будут развиваться ТОР. Источником доходов фонда окажутся не традиционные взносы из федерального бюджета, а часть федеральных налогов, которые уплачиваются на территории ДФО. Речь идет о НДС, НДСП и водном налоге — тем самым в бюджетном и налоговом законодательстве впервые может быть создан прецедент окрашивания налогов по региональному признаку. Пока Минвостокразвития претендует не на все федеральные налоги, а только на их часть, которая должна будет определяться Минфином как "остатки средств федерального бюджета на начало текущего финансового года". Предложения о расщеплении налогов и утверждение плана сбора налогов в пользу дальневосточного фонда документами предполагаются, но без детального механизма.

Для резидентов ТОР Минвостокразвития обещает исключительные налоговые льготы — вплоть до нулевой ставки по НДС, налогу на прибыль и налогу на имущество. Такие льготы, по мнению Минвостокразвития, не приведут к снижению налогооблагаемой базы в субъектах РФ, входящих в ДФО. В дополнении предлагается снизить общую сумму страховых взносов до 7,6%. Выпадающие доходы Пенсионного фонда министерство намерено компенсировать за счет федерального бюджета.

2. НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ДФО. КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ ДЕПАРТАМЕНТА СОДЕЙСТВИЯ ИНВЕСТИЦИЯМ И ИННОВАЦИЯМ ТПП РФ.



Законопроект, направленный на создание налоговых стимулов для развития инвестиционной деятельности, создания новых промышленных предприятий и высокотехнологичных проектов на территориях Дальневосточного федерального округа, вступил в силу с 01.01.2014.

Законопроект распространяется на Республику Саха (Якутия), Камчатский край, Приморский край, Хабаровский край, Амурскую область, Магаданскую область, Сахалинскую область, Еврейскую автономную область, Чукотский автономный округ, а также Забайкальский край, Республику Бурятию, Республику Тыва, Иркутскую область.

Транзитный потенциал Сибири и Дальнего Востока

Географическое положение России является естественным преимуществом, чтобы стать транзитным коридором между западом и востоком. Реализация транзитного потенциала – это дополнительный стимул для развития регионов.

- Возможный транзитный коридор из Европы в Азию и обратно через Россию позволит привлечь определенный объем срочных контейнерных грузов, который в настоящее время транспортируется морем, что приведет к снижению тарифов/издержек
- Транзитные перевозки по территории одной страны с выходом в балтийские порты безопаснее морского пути в районах Восточной Африки
- Расширение пропускной способности Транссиба, создание новых и модернизация существующих ж/д погранпереходов между Сибирью/Дальним Востоком и странами АТР, в первую очередь Китаем, является неотъемлемой частью реализации транзитного потенциала регионов



В качестве мер налогового стимулирования для участников региональных инвестиционных проектов законопроектом предусмотрено установление пониженных ставок налога на прибыль организаций. Федеральная ставка налога устанавливается в размере 0% в течение 10 лет реализации инвестиционного проекта. Региональная ставка налога может быть снижена по решению органов государственной власти субъекта вплоть до ее обнуления в течение первых пяти лет реализации проекта, затем установленные в размере не менее 10% в течение последующих пяти лет его реализации.

Региональный инвестиционный проект не может быть направлен на добычу или переработку нефти, добычу природного газа или газового конденсата, оказание услуг по транспортировке нефти или нефтепродуктов, газа или газового конденсата, производство подакцизных товаров - за исключением легковых автомобилей и мотоциклов, осуществление деятельности, по которой применяется налоговая ставка по налогу на прибыль организаций в размере 0%.



В ходе работы над законопроектом были уточнены требования к региональным инвестиционным проектам и их участникам, порядок ведения реестра участников, установлены особенности реализации межрегиональных

проектов. Также, со 150 млн. до 50 млн. снижен объем капитальных вложений, которые необходимо будет осуществлять организациям в трехлетний период для включения в реестр участников региональных инвестиционных проектов.

12 декабря 2013 года Президент РФ В.В.Путин в Послании Федеральному собранию заявил, что он считает целесообразным распространить этот режим на всю Восточную Сибирь, включая Красноярский край и Республику Хакасия. Кроме того, глава государства предложил создать сеть специальных территорий опережающего экономического развития с особыми условиями для создания несырьевых производств, ориентированных, в том числе, и на экспорт.

Налоговые льготы для регионов Сибири и Дальнего Востока (комментарии экспертов ДСИИ ТПП РФ)

Федеральным законом от 30.09.2013 № 267-ФЗ были внесены изменения в части первую и вторую Налогового кодекса РФ с целью стимулирования реализации региональных инвестиционных проектов на территориях Дальневосточного федерального округа и отдельных субъектов РФ.

Часть первая НК РФ дополнена новой главой 3.3 «Особенности налогообложения при реализации региональных инвестиционных проектов».

Закон вступил в силу с 01.01.2014 г. При этом налоговые льготы для участников инвестиционных проектов с объемом инвестиций не менее 50 млн. руб. будут действовать до 01.01.2027г., а для участников с объемом инвестиций не менее 500 млн. руб. – до 01.01.2029 г.

Что такое «инвестиционный проект»

Инвестиционным проектом для целей налогообложения признается инвестиционный проект, целью которого является производство товаров и который удовлетворяет одновременно требованиям, установленным пунктом 1 ст. 25.8. В частности, определены территории, на которых осуществляются инвестиционные проекты. К ним относятся Республика Бурятия, Республика Саха (Якутия), Республика Тыва, Забайкальский край, Камчатский край, Приморский край, Хабаровский край, Амурская область, Иркутская область, Магаданская область, Сахалинская область, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ (пп. 1 п. 1 ст. 25.8).

Установлен объем капитальных вложений в рамках инвестиционного проекта, который не может быть менее (пп. 4 п. 1 ст. 25.8):

- 50 миллионов рублей при условии осуществления капитальных вложений в срок, не превышающий трех лет со дня включения организации в реестр участников региональных инвестиционных проектов;

- 500 миллионов рублей при условии осуществления капитальных вложений в срок, не превышающий пяти лет со дня включения организации в реестр участников региональных инвестиционных проектов;

К капитальным вложениям относятся затраты на создание (приобретение) амортизируемого имущества, в том числе затраты на осуществление проектно-изыскательских работ, новое строительство, техническое перевооружение, модернизацию основных средств, реконструкцию зданий, приобретение машин, оборудования, инструментов, инвентаря (за исключением затрат на приобретение

легковых автомобилей, мотоциклов, спортивных, туристских и прогулочных судов, а также затрат на строительство и реконструкцию жилых помещений) (п. 3 ст. 25.8).

При этом фактический объем капитальных вложений будет оцениваться в размерах, не превышающих рыночные цены, определяемые по правилам статьи 105.3 НК РФ (п. 4 ст. 25.8).

Субъект РФ вправе увеличить минимальный объем капитальных вложений, а также установить дополнительные требования к региональным инвестиционным проектам (п. 5 ст. 25.8).

Каждый региональный инвестиционный проект должен реализовываться единственным участником (пп. 5 п. 1 ст. 25.8).

Региональным будет считаться инвестиционный проект, который предусматривает производство товаров в рамках единого технологического процесса на территориях нескольких вышеуказанных регионов (пп. 1 п. 2 ст. 25.8).

Если инвестиционный проект направлен на добычу полезных ископаемых и участок недр расположен, в том числе, и на других территориях, не указанных в пп. 1 п.1 ст. 25.8, то такой проект также приравнивается к региональному, дающему право на налоговые льготы (пп. 2 п. 2 ст. 25.8).

Кто может стать участником регионального инвестиционного проекта

Требования к организациям, которые хотят стать участниками региональных инвестиционных проектов, установлены статьей 25.9. В частности, организация должна быть зарегистрирована на территории соответствующего субъекта РФ и не иметь обособленных подразделений за пределами этого субъекта.

Кроме этого, организация должна иметь в собственности (или в аренде на срок не менее чем до 1 января 2024 года) земельный участок (земельные участки), на котором (которых) планируется реализация регионального инвестиционного проекта. Если для реализации проекта необходимо осуществление строительства, то у организации должно быть разрешение на это строительство.

Не могут стать участниками инвестиционных проектов некоммерческие организации, банки, страховщики, негосударственные пенсионные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг, клиринговые организации.

Организации на спецрежимах, организации-резиденты ОЭЗ также не смогут стать участниками региональных инвестиционных проектов.

Организация получает статус участника регионального инвестиционного проекта со дня включения ее в реестр участников региональных инвестиционных проектов, который ведется ФНС России (ст. 25.10).

Решения о включении организации в реестр, а также о внесении изменений в реестр принимаются уполномоченным органом государственной власти субъекта РФ, который направляет указанные решения в ФНС России в электронной форме. Порядок включения организации в реестр установлен статьей 25.11.

Налог на прибыль

Для организаций - участников региональных инвестиционных проектов налоговая ставка по налогу на прибыль, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, устанавливается в размере 0 процентов (п. 1.5 ст. 283). Особенности применения нулевой ставки участником инвестиционного проекта установлены

новой статьей 284.3. Так, доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, должны составлять не менее 90 процентов всех полученных доходов.

Нулевая ставка применяется в течение 10-ти налоговых периодов, начиная с налогового периода, в котором по данным налогового учета были признаны первые доходы от реализации инвестиционного проекта.

Размер налоговой ставки налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ:

- не может превышать 10 процентов в течение пяти налоговых периодов, начиная с налогового периода, в котором были признаны первые доходы;

- (и) не может быть менее 10 процентов в течение следующих пяти налоговых периодов.

Если участник инвестиционного проекта с объемом инвестиций не менее 50 млн. руб. не получит доходы в течение трех налоговых периодов с даты включения в реестр, то вышеуказанные сроки для применения льготных налоговых ставок начнут исчисляться с 4-го налогового периода. При этом в любом случае право на применение льготных ставок эти участники утрачивают с 1 января 2027 года.

Если участник инвестиционного проекта с объемом инвестиций не менее 500 млн. руб. не получит доходы в течение пяти налоговых периодов с даты включения в реестр, то сроки для применения льготных налоговых ставок начнут исчисляться с 6-го налогового периода.

Особенности исчисления налога на прибыль участниками инвестиционных проектов установлены новой статьей 288.2.

Участник инвестиционного проекта обязан вести отдельный учет доходов от реализации инвестиционного проекта и иной хозяйственной деятельности. Только в таком случае он будет вправе применять льготные налоговые ставки ко всей налоговой базе по налогу на прибыль (п. 3 ст. 288.2).

Налог на добычу полезных ископаемых

Новым пунктом 2.2 ст. 342 установлено, что для участников инвестиционных проектов налоговые ставки по налогу на добычу полезных ископаемых корректируются на специальный коэффициент, характеризующий территорию добычи полезных ископаемых. Порядок расчета указанного коэффициента установлен новой статьей 342.3.

3. НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ.



Западные санкции в итоге коснулись только двух российских банков, но этого оказалось достаточно, чтобы российские власти и банкиры вновь заговорили о создании национальной платежной системы.

Вопрос о срочной замене Visa и MasterCard отечественным "пластиком" возник после того, как США ввели санкции против ряда российских чиновников и бизнесменов, а также заблокировали четырем российским банкам доступ к сервисам глобальных процессинговых центров. 21 марта 2014 года в черный список Visa попали

принадлежащий структурам Юрия Ковальчука банк "Россия" и дочерний Собинбанк, а также контролируемый Аркадием и Борисом Ротенбергами СМП-банк и Инвесткапиталбанк. MasterCard, в свою очередь, сообщила о блокировке трех банков — "России", Собинбанка и СМП-банка. 23 марта экономические санкции с СМП-банка, Инвесткапиталбанка и банка "Инвестиционный союз" были сняты.



ТОП-20 САМЫХ «БЕЗНАЛИЧНЫХ» ГОРОДОВ

По доле фирм, принимающих карты к оплате,
в общем количестве фирм города

ГОРОД	ВСЕГО	ПРОЦЕНТ ПРИНИМАЮЩИХ КАРТЫ	ПРИНИМАЮТ КАРТЫ
1 Сургут	10 819	26,5%	2 867
2 Ижевск	14 224	23,9%	3 396
3 Нижневартовск	7 328	21,4%	1 567
4 Воронеж	16 879	21,0%	3 545
5 Архангельск	9 678	20,9%	2 024
6 Екатеринбург	51 829	19,2%	9 963
7 Калининград	14 193	18,4%	2 617
8 Белгород	9 683	17,6%	1 701
9 Томск	15 056	17,2%	2 587
10 Липецк	11 036	16,5%	1 826
11 Улан-Удэ	9 546	16,5%	1 571
12 Москва	263 398	16,4%	43 307
13 Курган	8 896	16,1%	1 430
14 Хабаровск	12 241	16,1%	1 966
15 Брянск	9 511	15,7%	1 497
16 Иркутск	28 228	15,7%	4 432
17 Санкт-Петербург	126 787	15,6%	19 808
18 Уфа	29 919	15,5%	4 650
19 Краснодар	23 793	15,5%	3 680
20 Пермь	40 374	15,3%	6 184



Однако в России уже вспомнили о давней идее создания собственной платежной системы и приступили к активному ее обсуждению. Депутаты подготовили поправки к закону "О национальной платежной системе". Герман Греф, продвигавший эту идею с того дня, как возглавил Сбербанк, уже успел направить свои предложения президенту, пообещав все построить за три месяца на базе дочернего предприятия — ОАО "Универсальная электронная карта".

Вопрос о цене, когда речь идет о защите национальных интересов, традиционно не поднимается. Тем не менее, не совсем понятно, кто должен заплатить за переоборудование всей системы.

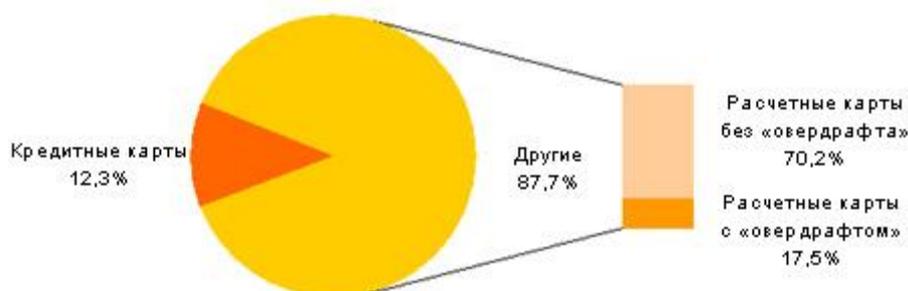
По данным Центробанка, количество банковских карт, эмитированных российскими банками на 1 января 2014 года, составляет почти 217,5 млн. Пусть не все они действующие, но массовый перевыпуск обойдется недешево. Кто и как будет обязывать магазины и рестораны покупать новое оборудование для приема карт другой системы, кто заплатит за массовое переоборудование банкоматов, непонятно. И целесообразно ли использовать импортное оборудование для

национальной платежной системы, или курс на самодостаточность должен быть продолжен и здесь.

"Создание национальной платежной системы — дело дорогое, бессмысленное и ведущее к дублированию функций. Это шаг к изоляции России. Для того чтобы санкции заработали повсеместно, нужна совсем другая геополитическая ситуация. В нынешних условиях нет никаких причин для построения чего-то совершенно ненужного", — полагает исполнительный директор УК "ФинЭкс Плюс" Владимир Крейндель.

Гегемонию Visa и MasterCard в мире безналичных расчетов не смогла поколебать ни одна другая система. American Express в мире имеет очень ограниченное хождение. Найти возможность расплатиться Diners Club непросто даже в Москве. Китайская UnionPay, которая упоминается в качестве образца для подражания, имеет большой охват только за счет хождения в самой густонаселенной стране мира.

Структура банковских карт по их типам, эмитированных кредитными организациями, в процентах (данные Банка России)



Собственно, в России еще с начала 90-х существуют собственные платежные системы. И, развиваясь естественным путем, добиться большого охвата они не смогли. Самая известная собственная система — "Золотая корона". У нее третье место по распространенности в России после Visa и MasterCard, 500 банков-партнеров, собственные карты, а также совместный "пластик" с MasterCard и китайской UnionPay.

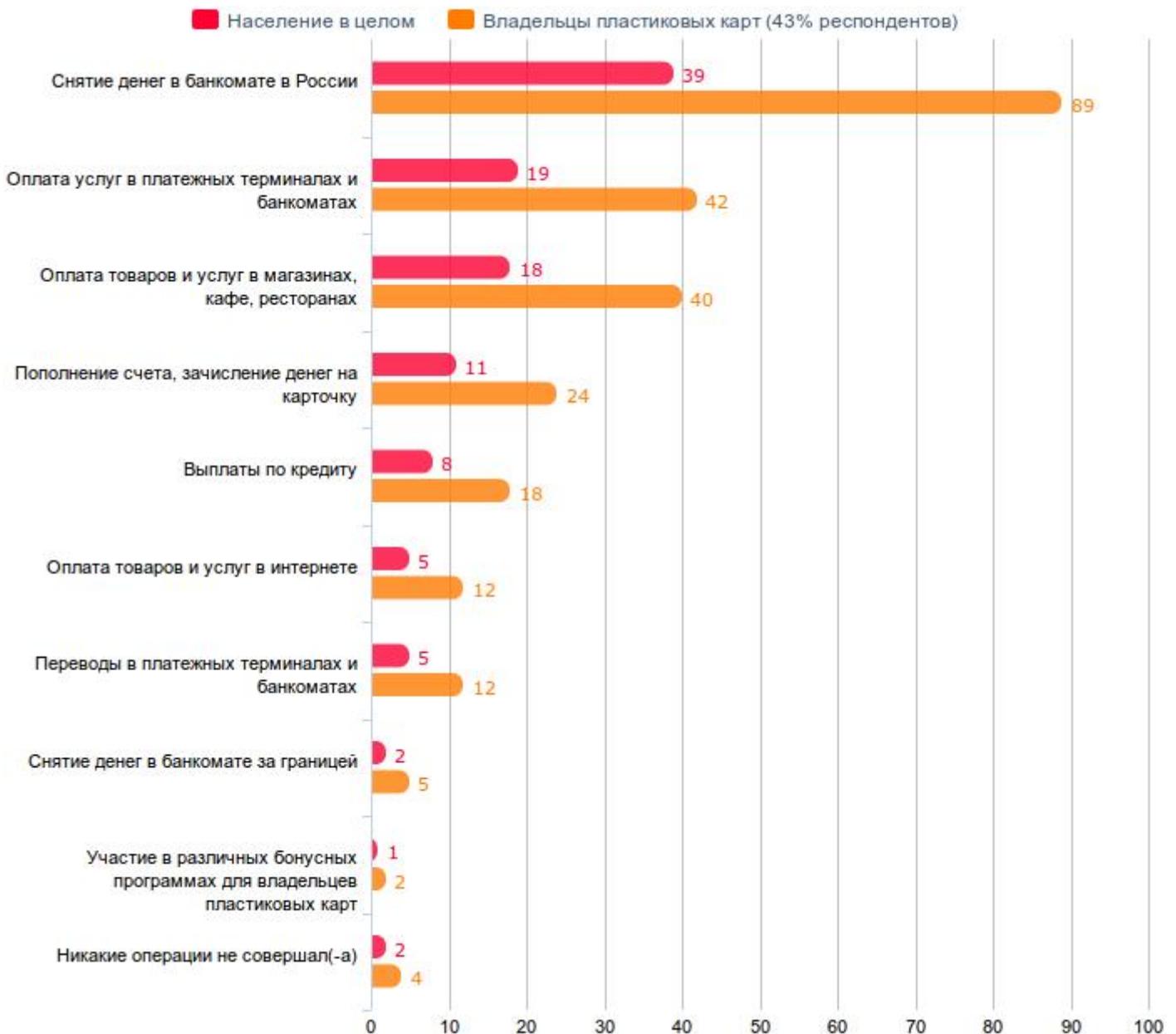
Второй по значимости российский игрок — объединение двух систем: UnionCard и NCC (National Credit Cards). На территории России действуют карточки каждой системы, объединенная карта этих двух систем и совместные карты с Visa и MasterCard. Также UnionCard выпускает кобейджинговые карты с UnionPay. Есть еще "Объединенная расчетная система", появившаяся из самой первой российской компании — STB Card банка "Смоленский". Сейчас она принадлежит Росбанку и объединяет более 160 кредитных организаций, но в настоящий момент не выпускает свои карты.

Опыт по выпуску собственных карт имеет Сбербанк, выпускавший до 2012 года сберкарты. Кроме того, в рамках госпроекта по созданию универсальной электронной карты Сбербанк разработал платежную систему ПРО100. Именно она сейчас считается главным претендентом на российскую альтернативу Visa.

Были еще "Олби-кард", "Мост-кард" и много совсем мелких карточек, которые не смогли пережить финансового кризиса 1998 года, а также экспансии международных гигантов.

Российские власти способствовали распространению "пластика" в целях сокращения оборота наличности и борьбы с незаконными зарплатными схемами. Все зарплаты сотрудникам бюджетных организаций, пенсии, стипендии и социальные выплаты переводятся на карты. За счет этого в России образовался интересный феномен, когда при крайне высокой степени владения картами огромное количество людей только снимает деньги через банкомат, воспринимая его как аналог бухгалтерии.

**Операции, совершаемые при помощи пластиковых банковских карт
(данные фонда «Общественное мнение»)**



При этом, как показывают опросы, большой нужды в картах россияне не испытывают. По данным исследования "MasterIndex", проведенного MasterCard, за 2013 год доля держателей банковских карт в России увеличилась до 81%, что на четверть больше, чем в 2010 году, когда опрос проводился в первый раз. Доля зарплатных карт составляет 85%. Доля респондентов, имеющих кредитные карты, увеличилась с 18% до 29%. В прошлом году половина держателей использовали их для оплаты различных покупок. Количество людей, которые выводили денежные средства из банкоматов, сократилось с 55% до 23%. Однако 34% пользуются картами реже, чем раз в неделю.

Локальная платежная система может улучшить конкуренцию, но вначале следует просчитать экономическую целесообразность и установить реальные сроки. Быстрое распространение возможно только при использовании нерыночных методов, таких, например, как введение обязанности закупать новые терминалы. Единственный рыночный способ — установление более низких тарифов, чтобы использование новой системы было экономически выгодным (источник «Власть»).

4. ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018: ПОПРАВКИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО.



В Государственную думу ФС РФ внесен проект поправок в закон "О подготовке и проведении в РФ чемпионата мира по футболу FIFA 2018 г., Кубка конфедераций FIFA 2017 г. и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ".

Как говорится в пояснительной записке к проекту, ряд поправок вносится в связи с необходимостью выполнения обязательств перед FIFA в части размещения рекламы вдоль гостевых маршрутов официальных делегаций.

Кроме того, законопроект устанавливает обязанности субъектов РФ по подготовке земельных участков, необходимых для строительства и (или) реконструкции стадионов чемпионата мира и для размещения временных сооружений стадионов.

Предлагается уточнить ответственность оргкомитета "Россия-2018" или его дочерней организации за строительный контроль объектов, предназначенных для спортивных соревнований, оставив в их ответственности стадионы для подготовки и проведения соревнований, проектирование, строительство или реконструкция которых осуществляется за счет средств федерального бюджета.

Контроль в процессе строительства иных объектов инфраструктуры, за исключением стадионов, предлагается передать организациям, уполномоченным федеральными органами

Затраты на проведение мировых первенств

Зимние Олимпийские игры			Чемпионаты мира по футболу		
Город (год)	Страна	Расходы, млрд долл.	Страна (год)	Количество стадионов	Расходы, млрд долл.
Сочи (2014)	Россия	18*	Россия (2018)	16	20*
Ванкувер (2010)	Канада	2,7	Бразилия (2014)	12	10*
Турин (2006)	Италия	2,7	ЮАР (2010)	10	9
Солт-Лейк-Сити (2002)	США	3	Германия (2006)	12	6
Нагано (1998)	Япония	2	Южная Корея - Япония (2002)	20	4,5
*Прогноз					

Источник: «ВТБ Капитал», Knight Frank, Минфин России, FIFA

исполнительной власти, являющимися ответственными исполнителями программы подготовки к проведению чемпионата мира по футболу.

Кроме того, законопроект вносит изменения, направленные на совершенствование отношений по строительству и реконструкции стадионов чемпионата мира по футболу 2018г. Предполагается предоставить ряд преференций в части согласования проектной документации и строительства субъектам РФ,

Кто выигрывает конкурсы на проектирование стадионов к ЧМ-2018

ЗАКАЗЧИК	НАЗВАНИЕ КОНКУРСА	МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КОНТРАКТА, МЛН РУБ.	ПОБЕДИТЕЛЬ, ЕГО ЦЕНА, МЛН РУБ.	ПРОИГРАВШИЕ, ИХ ЦЕНА, МЛН РУБ.	ТЕНДЕРЫ, НА КОТОРЫХ ФГУП «СПОРТ-ИНЖИНИРИНГ» ВЫБИРАЕТ СУБПОДРЯЧИКОВ, СУММЫ В МЛН РУБ.
Министерство строительства Ростовской области	Проектно-изыскательские работы по объекту «Строительство футбольного стадиона на левобережной зоне г. Ростов-на-Дону»	939,9	ФГУП «Спорт-инжиниринг»	892,9 ООО «Интекс» ООО «Стройинвестижиниринг» ООО «Росинжиниринг проект» ЗАО «ИБС»	774,4 850 850 916,4 Максимальная цена 700 Вскрытие конвертов 18 февраля
Комитет по подготовке и проведению матчей ЧМ по футболу 2018 г. Волгоградской области	Разработка проектной документации по объекту «Стадион с инфраструктурой в г. Волгограде»	1092,2	ФГУП «Спорт-инжиниринг»	890 ООО «Мастерстрой-групп» ЗАО «Росинжиниринг» ООО «Интекс» АО «Корпорация «Трансстрой» ООО «Е»	982,9 849 987,8 928,3 1082,7 Максимальная цена 700 Претенденты ООО «Мостовик» 548,99 ООО «Ростовипрошафт» 560,7 ООО «ПИ «Арена» 666,4
Управление капстроительства Свердловской области	Проектно-изыскательские работы по реконструкции и реставрации объекта «Центральный стадион. Комплекс Екатеринбург»	949,7	ФГУП «Спорт-инжиниринг» (единственный участник)	898	Максимальная цена 720 Претендент ООО «Стройимпульс» 683
Региональное управление заказчика капстроительства Калининградской области	Разработка проектной и рабочей документации по объекту «Стадион чемпионата мира ФИФА в г. Калининграде»	1030	ООО «НПО «Мостовик»	849,7 ООО «ХА» ООО «Интекс» ФГУП «Спорт-инжиниринг» «ГСС инжиниринг»	689,5 918,7 1009,4 980 Максимальная цена 680
Государственное казенное учреждение «Нижегородстройзаказчик»	Разработка проектной и рабочей документации по объекту «Строительство стадиона на 45 000 зрителей для проведения игр ЧМ по футболу 2018 г.»	935,6	ФГУП «Спорт-инжиниринг»	890,6 ООО «ХА» ОАО «ЦНИИЭП» ООО «Интекс» ОАО «Росжелдорпроект» ООО «Е»	644,8 823,6 870,1 902,6 935,6 Максимальная цена 680 Претенденты ООО «Архитектурная мастерская «Студия-44» 490 ООО «ПИ «Арена» 643,9 ОАО «Росжелдорпроект» 647,8
Министерство строительства Самарской области	Проектные работы по объекту «Стадион с инфраструктурой в городском округе Самара»	861,4	ГУП Самарской области институт «ТеррНИИгражданпроект»	835,5 ФГУП «Спорт-инжиниринг» ЗАО «Росинжиниринг» ООО «Интекс» ООО «Мортон-РСО» ООО «Волгатрансстройпроект»	850 689 775,2 745 732,2

ИСТОЧНИК: WWW.ZAKIPKIL.GOV.RU, ФГУП «СПОРТ-ИНЖИНИРИНГ»

осуществляющим строительство стадионов к ЧМ. Отмечается, что преференции позволят ускорить процесс утверждения проектов планировки территории, градостроительных планов земельных участков, изъятия земельных участков и (или) расположенных на них объектов недвижимого имущества, иного имущества, которые находятся в собственности граждан или юридических лиц, выдачи актов собственников зданий (сооружений, строений) о выведении из эксплуатации и ликвидации объектов капитального строительства - в случае необходимости сноса (демонтажа) и регистрации правоустанавливающих документов на земельные участки.

В целях сокращения количества административных процедур, необходимых для оформления документов о прекращении существования объектов недвижимого имущества, подлежащих сносу (демонтажу), предлагается ввести упрощенный порядок оформления существующей процедуры.

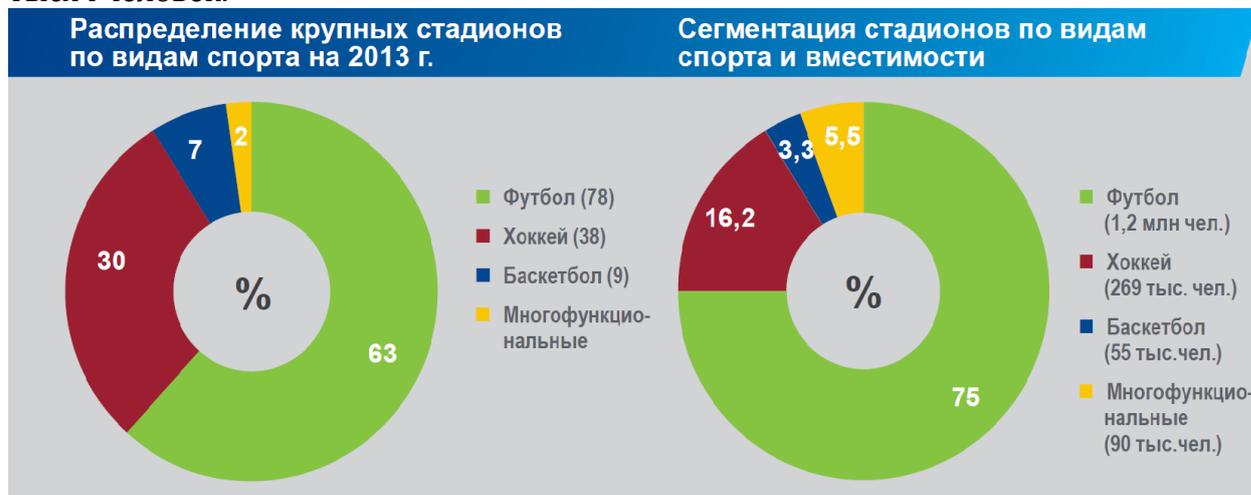
Зарубежный опыт показывает, что очень многие страны испытывают сложности с дальнейшей эксплуатацией спортивной инфраструктуры, построенной

специально для проведения того или иного мероприятия. В России же существует ряд дополнительных проблем, связанных с окупаемостью спортивных объектов.

Ключом к достижению окупаемости и выходу на прибыльность объектов, которая так нужна инвесторам, чтобы те строили спортивные объекты, являются многофункциональность стадионов, предоставление рекреационных функций для разных возрастных групп и сопутствующих услуг (торговля, питание и т.п.).

Обзор существующего предложения

На сегодняшний день в России действует более 10 000 стадионов, из них около 120 имеют вместимость более 5 тысяч человек (общая вместимость этих 120 стадионов составляет более 1,5 млн. человек) и только 17 стадионов – более 20 тысяч человек.



Наибольшее количество крупных стадионов и спортивных объектов было построено в России в период с 2000 по 2009 гг. – 28 стадионов общей вместимостью более 270 тысяч человек. Количество стадионов и спортивных объектов, введенных в эксплуатацию за последние 13 лет с вместимостью более 5 тысяч человек, практически удвоилось. При этом основной рост отмечался в 2007 году, когда открылось сразу 6 стадионов и спортивных объектов в стране, суммарно больше чем на 50 тысяч мест.

Обзор будущего предложения

В настоящее время на стадии планирования и строительства находится 20 стадионов и спортивных объектов на 650 тысяч мест, основное строительство сконцентрировано в Москве, Санкт-Петербурге и Сочи. При этом 10 стадионов на 508 тысяч мест предназначены для чемпионата мира 2018 года. Все строящиеся и проектируемые на данный момент футбольные стадионы имеют вместимость более 25 тысяч человек, а их средняя вместимость – 46 тысяч человек.

Рекордный для России объем ввода стадионов запланирован на 2015–2017 гг. – он ориентирован на проведение чемпионата мира по футболу в 2018 году. Предположительно общая стоимость строительства всех заявленных стадионов составит около 8,24 млрд долл. США.

Большинство стадионов, возводимых к чемпионату мира 2018 года, спроектированы как универсальные (то есть в них помимо футбольных матчей возможно проведение других различных спортивных и развлекательных

мероприятий), и их доля в общей сегментации к 2018 году будет значительной – до 28% вместимости всех стадионов страны.

Обзор спроса

В сезоне 2012/2013 в рамках чемпионатов России по футболу, хоккею и баскетболу прошло около 1 тысячи матчей, из них 240 матчей Премьер-лиги по футболу, 760 матчей континентальной хоккейной лиги и 90 матчей в рамках чемпионата России по баскетболу.

Доля населения, посещающего футбольные матчи в России, является самой низкой в мире – в среднем один тур Премьер-лиги посещает не более 0,14% от населения страны, в то время как у лидера по этому показателю – Нидерландов – на футбольные стадионы еженедельно ходит 1,8% жителей страны. Вместе с этим посещаемость футбольных матчей чемпионата России по футболу составляет около 13–15 тысяч человек – и это только в Премьер-лиге (восьмой показатель в Европе), по хоккею – около 6 тысяч (четвертый показатель в Европе и шестой в мире).

Самыми «футбольными» городами России по итогам сезона 2012/2013 гг. являются Краснодар и Грозный: средняя посещаемость домашних матчей команд здесь самая высокая по России – 20–21 тысяча человек. При этом суммарно по гостевым и домашним матчам по сезону 2012/2013 гг. максимальное количество посещений набирают «Спартак» и «Зенит». При меньшей посещаемости максимальная загрузка в Петровском стадионе питерского «Зенита» составляет 97%.

Ценообразование и доходы стадионов

Стадионы в России генерируют только 5% от общей выручки клуба. Россия возглавляет рейтинг стран с самыми дешевыми билетами на футбол, однако по показателю доступности (отношению средней стоимости билета к ВВП на душу населения) Россию опережают Нидерланды, Франция и Япония – страны, в которых уровень ВВП на душу населения один из самых высоких в мире.

Цены билетов на матчи Премьер-лиги по футболу в России варьируются от 50 до 5 000 руб. Самые дорогие билеты на свои домашние матчи реализует футбольный клуб «Зенит» (средняя цена билета – 890 руб.), что обусловлено высоким спросом и небольшой вместимостью стадиона. Цена на билеты на матчи разных видов спорта существенно варьируется по регионам России – в европейской и южной части России традиционно более популярным видом спорта является футбол, на Урале и в сибирской части России – хоккей. Средний билет на футбол в Москве стоит около 500–1 000 руб., в то время как в регионах речь идет о 250 руб.

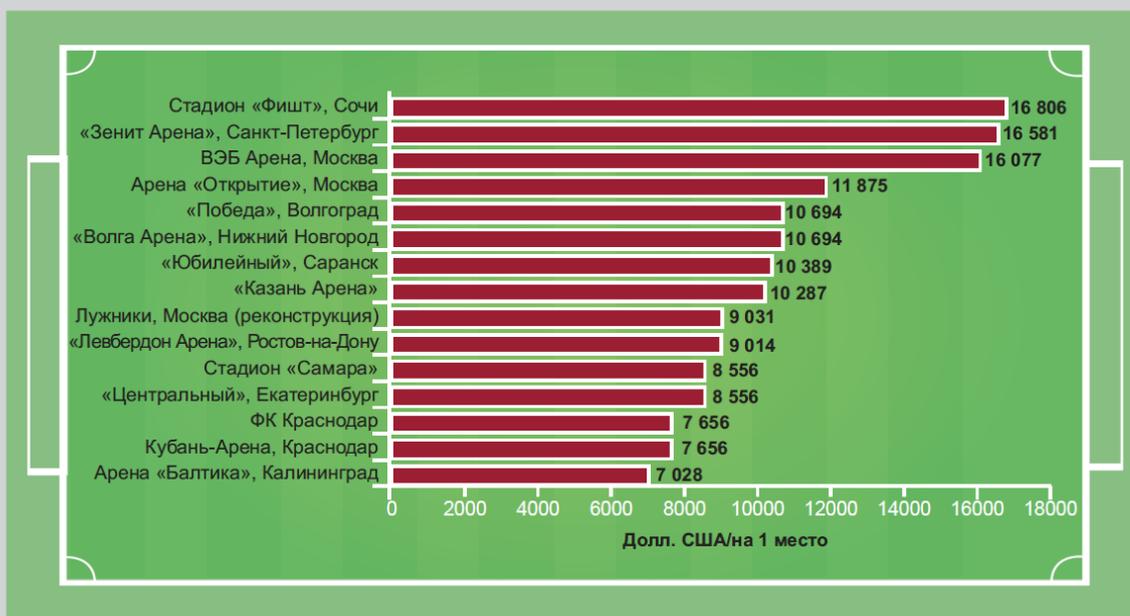
При этом цены билетов на спортивные мероприятия в России остаются стабильными с 2009 года.

Стоимость строительства стадионов в России

Средняя стоимость строительства стадионов, на которых пройдет чемпионат мира 2018 года (соответствующих требованиям ФИФА), составляет порядка 10–11 тыс. долл. США в расчете на 1 место. В целом стоимость строительства стадионов в России значительно выше, чем в Европе – самый низкий показатель в России не опускается ниже 7 000 долл. США на место, в то время как в Европе средняя

стоимость строительства стадионов составляет порядка 4 000–6 000 долл. США на место.

Стоимость строительства стадионов в России



5. СОВЕТЫ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ: КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ.

В Департамент содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ нередко поступают запросы от торговых представительств зарубежных государств и напрямую от иностранных компаний, планирующих начать хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации, с просьбой разъяснить те или иные правила ведения бизнеса, установленные на территории России по отношению к предпринимателям из других стран.

Начиная с этого выпуска нашего Бюллетеня, мы постараемся предложить основные рекомендации и дать ответы на наиболее часто встречающиеся вопросы наших зарубежных коллег.

Формы ведения бизнеса в России, рекомендуемые на начальном этапе

Инвесторы обычно сталкиваются с проблемой выбора наиболее приемлемой формы организации бизнеса в России. Ниже мы представляем анализ различных вариантов ведения хозяйственной деятельности.

Прямые продажи

Иностранное юридическое лицо (ИЮЛ), реализующее товары покупателям, находящимся на территории Таможенного союза (в частности, в России), напрямую из-за рубежа, не будет облагаться налогами в России и не обязано создавать какие-либо корпоративные структуры для обеспечения присутствия в России. Ответственность за таможенную очистку ввозимой продукции несут российские покупатели, которые должны будут уплатить таможенные пошлины и налоги (ввозной НДС, акцизы), а также сборы за таможенное оформление грузов.

Ставки ввозных пошлин установлены в Едином таможенном тарифе Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. Ставки ввозных пошлин, как правило, варьируются от 5% до 20% и применяются к товарам из стран, которым Россия предоставляет статус наибольшего благоприятствования. Если товары ввозятся из развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций, то таможенные пошлины могут быть снижены. Если товары импортируются из страны, которая не имеет статуса наибольшего благоприятствования, то таможенные пошлины удваиваются по сравнению с обычной ставкой. Ввозной НДС взимается с таможенной стоимости ввозимых товаров, увеличенной на сумму таможенной пошлины.

Техническое оборудование, производимое за пределами территории Российской Федерации, при ввозе в Россию может быть освобождено от ввозного НДС. Техническое оборудование, ввозимое на территорию Таможенного союза, может быть освобождено от ввозных пошлин при соблюдении определенных условий.

Как правило, некоторые товары, ввозимые на территорию Таможенного союза, подлежат нетарифному регулированию (например, сертифицированию, лицензированию, квотированию и т.д.). В настоящее время и в Таможенном союзе, и в России разрабатывается законодательство в области нетарифного регулирования. Ставки платежей за таможенное оформление устанавливаются в зависимости от стоимости услуг, оказываемых при этом таможенными органами, но не могут превышать 100 тыс. руб. (~3125 долл. США). С 1 сентября 2012 г. в отношении импортируемых автомобилей также уплачивается утилизационный сбор. Ставки сбора зависят от объема двигателя, массы автомобиля и числа мест.

С 1 января 2011 г. Белоруссия, Казахстан и Россия образовали единую экономическую зону. Теперь экономики этих стран более тесно интегрированы, чем это предусмотрено Таможенным союзом, обеспечена свобода перемещения товаров, услуг, капитала, рабочей силы, а также равный подход к юридическим лицам.

В 2012 г. Россия ратифицировала протокол о вступлении в ВТО и стала его полноправным членом. При этом, в связи со вступлением в ВТО, у России теперь имеются определенные обязательства, связанные с различными секторами экономики и международной торговли:

- ввозные пошлины на определенные продукты были снижены, а ввозные пошлины на компьютеры, компоненты для изготовления компьютеров и компьютерные аксессуары должны быть отменены в течение трех лет;
- после окончания переходного периода иностранным страховым компаниям будет разрешено создавать филиалы в России;
- техническое регулирование будет упрощено и будет развиваться в соответствии с международными стандартами;

- в течение переходного периода инвесторы в Калининградской и Магаданской особых экономических зонах будут продолжать пользоваться налоговыми льготами;
- до 1 июля 2018 г. предусмотрен переходный период, в течение которого будут продолжать действовать текущие правила о промышленной сборке;
- Россия будет гарантировать определенный уровень прозрачности в отношении законодательства о внешней торговле;
- государственные субсидии сельскохозяйственному сектору будут составлять 9 млрд. руб., каждый год размер этих субсидий будет уменьшаться.

Продажи через дистрибьюторов

ИЮЛ может заключить дистрибьюторский договор с российской компанией для реализации товаров в России. В этом случае ИЮЛ не будет облагаться налогами в России. Российский дистрибьютор будет отвечать за таможенное оформление ввозимых товаров и уплачивать таможенные пошлины и ввозной НДС. Дистрибьюторские договоры рассматриваются как «вертикальные соглашения» с антимонопольной точки зрения и должны соответствовать антимонопольному законодательству.

Представительство или филиал

Иностранное юридическое лицо может вести хозяйственную деятельность на территории РФ путем создания своего представительства или филиала в РФ. Представительство или филиал не является российским юридическим лицом, а представляет собой структурное подразделение иностранного юридического лица, поэтому всю полноту ответственности по обязательствам за действия представительства или филиала несет головная иностранная организация. Представительство уполномочено вести деятельность «подготовительного и вспомогательного» характера от имени головной организации, тогда как филиал может вести все виды деятельности, осуществляемые головной организацией, в том числе по договорам купли-продажи.

Однако нередки случаи, когда российские таможенные органы пытаются определить конечного российского покупателя импортированной продукции и ставят под сомнение право филиалов ИЮЛ декларировать товары для таможенного оформления, что может затруднить его проведение российским филиалом ИЮЛ.

Представительства и филиалы иностранного юридического лица должны быть аккредитованы в соответствующих государственных органах. Как правило, аккредитацию представительств и филиалов иностранных юридических лиц осуществляет Государственная регистрационная палата. Однако выбор аккредитующего органа определяется характером деятельности иностранного юридического лица.

Так, представительства иностранных банков проходят аккредитацию в Центральном банке Российской Федерации, а аккредитацией иностранных авиакомпаний занимается Федеральная авиационная служба России. Представительство иностранного юридического лица аккредитуется, как правило, на срок до трех лет, филиал – на срок до пяти лет с возможностью последующего продления. После аккредитации представительству или филиалу необходимо встать на учет в соответствующих государственных органах – Федеральной службе

государственной статистики, налоговых органах и государственных внебюджетных фондах.

Аккредитация представительства или филиала занимает, как правило, от 3 до 6 недель после подачи всех необходимых документов в органы регистрации. Для получения аккредитации необходимы подготовка, утверждение и во многих случаях нотариальное заверение и апостилизация (легализация) большого количества документов. Требуемое для этих целей время может превышать сроки, установленные законом. Представительство уполномочено вести деятельность «подготовительного и вспомогательного» характера от имени головной организации, тогда как филиал может вести все виды деятельности, осуществляемые головной организацией, в т.ч. по договорам купли-продажи. В зависимости от конкретного объема и характера деятельности и представительства, и филиалы могут создавать присутствие головной компании в России для целей налогообложения.

Российское дочернее общество

Иностранное юридическое лицо может установить свое присутствие в РФ путем создания своего дочернего общества на территории РФ. Самыми распространенными организационно-правовыми формами ведения бизнеса в России являются общества с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерные общества (АО). ООО отличается от АО тем, что по российскому законодательству о ценных бумагах доли в ООО не признаются ценными бумагами, в то время как акции АО таковыми признаются и должны регистрироваться Федеральной службой по финансовым рынкам. Акционерное общество может быть «открытым» (по-русски сокращенно «ОАО»), что означает «публичная компания», или «закрытым» (по-русски сокращенно «ЗАО»), что означает «частная компания».

Форма ООО часто используется зарубежными компаниями для ведения в России бизнеса, находящегося в 100%-ной собственности зарубежной компании. Закон об ООО содержит много положений, аналогичных Закону об АО. Однако имеются и различия. Как правило, единственный учредитель (физическое или юридическое лицо) может создать ООО или АО, но при этом ООО и АО не могут быть созданы юридическим лицом, у которого имеется лишь один участник (акционер).

Акционерные общества

Акционерное общество является юридическим лицом, выпускающим акции с целью создания капитала для финансирования своей деятельности. Акционер не несет гражданскую ответственность за обязательства АО, а убытки акционеров ограничены стоимостью принадлежащих им акций. Разрешен выпуск акций различного типа; дивиденды и право голоса по каждой акции одного типа должны быть одинаковы. Акционерные общества обеих организационно-правовых форм – ОАО и ЗАО – имеют право выпуска обыкновенных или привилегированных акций и облигаций. К обществам и той, и другой форм применимы установленные законом правила отчетности и обязательные ограничения, но для ЗАО требования к раскрытию информации являются менее жесткими.

Недавние изменения в российском корпоративном праве разрешают заключение соглашений акционеров, в которых участники вправе, помимо прочего, устанавливая обязательства по голосованию на общих собраниях акционеров и предусматривать требования по координации голосования с другими акционерами, а также определять цену возможной продажи акции и координировать иные

действия, связанные с управлением АО, его деятельностью, реорганизацией и ликвидацией.

Управляющими органами АО являются общие собрания акционеров, совет директоров и исполнительные органы (единоличные или коллегиальные). Исполнительный орган осуществляет повседневное текущее управление акционерным обществом и подотчетен общему собранию акционеров. Собрание акционеров на основе предложений совета директоров или по собственному усмотрению может делегировать полномочия исполнительного органа внешней коммерческой компании или индивидуальному управляющему.

Общество с ограниченной ответственностью

Закон об ООО содержит много положений, аналогичных Закону об АО. Участники ООО не отвечают по обязательствам общества, а их убытки ограничены стоимостью их паев. Уставы ООО могут вводить ограничения по передаче участниками своих долей третьим лицам. Если такое ограничение предусмотрено уставом, участник может в любое время выйти из ООО и потребовать от ООО (или оставшихся участников) выделения ему доли чистых активов компании пропорционально его доле.

Участник, за исключением единственного участника ООО, может также выйти из состава общества на основании своего собственного заявления, если такой вариант предусмотрен уставом. Устав ООО может устанавливать ограничения по передаче долей или обязательство согласовать с другими участниками свое участие в передаче долей.

Хозяйственные партнерства

В 2012 году был принят закон, вводящий новую организационно-правовую форму коммерческих организаций – хозяйственное партнерство. Эта правовая форма, предназначенная для компаний, участвующих в инновационной деятельности (включая предоставление венчурного капитала).

Учредительным документом хозяйственного партнерства является устав. Партнерство может быть создано двумя или более лицами (как физическими, так и юридическими). Управление хозяйственным партнерством осуществляется в соответствии с соглашением об управлении партнерством, которое заключают участники. Это соглашение подлежит нотариальному удостоверению и хранению у нотариуса.

Максимальное число участников хозяйственного партнерства – 50. Если число участников хозяйственного партнерства превышает 50, то оно подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года.

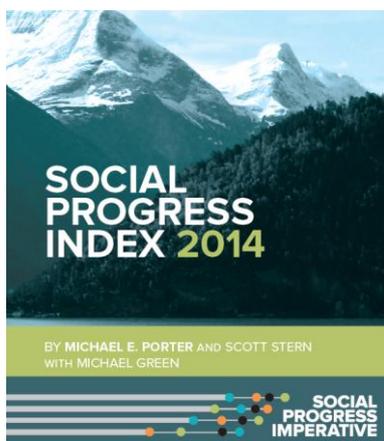
Складочный капитал хозяйственного партнерства разделен на доли. Вклады в складочный капитал могут вноситься в денежной форме, а также ценными бумагами, имущественными правами или другими правами, имеющими денежную оценку.

Участники имеют право участвовать в управлении партнерством, распределении его прибыли и покрытии затрат. Распределение прибыли и покрытие затрат может быть непропорциональным размеру долей, принадлежащих участникам. Все участники единогласным решением избирают органы управления партнерства. Партнерство обязано вести реестр участников с указанием сведений о размере их долей в складочном капитале, а также о размерах долей, принадлежащих партнерству.

Если хозяйственное партнерство является фактически несостоятельным и на принадлежащие ему исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности может быть обращено взыскание, то некоторые или все участники партнерства могут исполнить обязательства от его имени.

Самой распространенной формой коммерческих организаций в России являются общества с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерные общества (АО). Форма ООО часто используется зарубежными компаниями для ведения в России бизнеса, находящегося в 100%-ной собственности зарубежной компании. *Продолжение в следующих выпусках Бюллетеня.*

6. МИРОВЫЕ РЕЙТИНГИ: СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ - 2014.



Согласно данным нового мирового рейтинга, опубликованного 3 апреля 2014 года американской некоммерческой организацией The Social Progress Imperative и представленного на Всемирном форуме Джеффа Сколла по социальному предпринимательству, экономический рост не всегда влечет за собой положительные изменения в социальной среде.

В рейтинге социального развития 2014 года представлены 132 страны, которые оценивались по показателям в социальной и экологической сферах. Очевидно, что высокий уровень ВВП на душу населения дает преимущества, особенно в области базовых человеческих потребностей. Однако рост доходов не гарантирует улучшения показателей в таких сферах как экология, здравоохранение и социальные возможности.

Рейтинг социального развития, разработанный командой специалистов во главе с профессором Майклом Портером из Гарвардской школы бизнеса, дополняет экономическую характеристику стран, которая оценивается по уровню ВВП и другим показателям, и предназначен для составления более объективного представления о положении дел в стране.

Мировые тенденции

- Рейтинг социального развития показывает, что существует прямая взаимосвязь экономических показателей (рассчитанных в ВВП на душу населения) с уровнем социального развития. Страны с высоким уровнем дохода обычно добиваются более высокого уровня социального развития: Новая Зеландия (ВВП на душу населения — 25,858 тыс. долларов США*) занимает первое место в рейтинге, тогда как Чад (1,870 тыс. долларов США*) занимает последнее место.

- Однако не только экономические показатели способствуют социальному развитию. Страна с самым высоким в мире ВВП — Норвегия (47,546 тыс. долларов*) — заняла в рейтинге пятое место и находится позади Новой Зеландии, чей ВВП на душу населения почти в два раза меньше, чем у Норвегии. Находящийся в конце списка Чад имеет гораздо более высокий показатель ВВП на душу населения (1,870 тыс. долларов*), чем Либерия (560 долларов*), занявшая в рейтинге 120-е место. Подобная ситуация повторяется на всех уровнях экономического развития: например, несмотря на низкий уровень ВВП на душу населения, Ямайка находится в рейтинге выше, чем Китай.

Соотношение между экономическим и социальным развитием меняется с ростом доходов.

○ При более низком уровне дохода небольшая разница в уровне ВВП связана с большой разницей в показателях социального прогресса. Например, по качеству воды, санитарных и жилищных условий существует огромное различие в значениях между странами с низкими доходами и странами из нижней части списка со средним уровнем доходов.

○ Однако по мере увеличения доходов «легкие» достижения в сфере социального развития, которым способствует экономический рост, исчерпываются, и дальнейшее развитие экономики ведет к возникновению новых социальных и экологических проблем. Например, по показателю экологической устойчивости, в рамках которого рассматриваются такие параметры, как выбросы парниковых газов, страны с высоким уровнем доходов ненамного опережают страны с низким уровнем доходов. На самом деле, по мере развития экономик стран с низким уровнем дохода показатель экологической устойчивости, возможно, ухудшится перед тем, как вновь начнет демонстрировать положительную динамику.

● Экономическое развитие стран с низким уровнем дохода необязательно влечет за собой значительное повышение уровня социального развития. Например, если взять показатель личной безопасности — количество самоубийств, насильственных преступлений и смертей в ДТП имеет тенденцию к значительному сокращению, только когда страны достигают высокого уровня доходов, но даже в этом случае между странами существуют серьезные различия. До этого момента в странах с низким и средним уровнем доходов наблюдается лишь незначительный прогресс в сфере личной безопасности.

● Высокий уровень ВВП на душу населения способствует удовлетворению базовых потребностей человека, но не гарантирует расширения социальных возможностей. Когда страны достигают высокого уровня доходов, то в среднем по показателю социальных возможностей, который включает в себя такие параметры, как личные права, толерантность и социальная вовлеченность, они добиваются серьезного прогресса. Однако между странами с высоким уровнем доходов в этих показателях существует значительная разница, которая гораздо существеннее разницы по показателю базовых потребностей, оценивающим такие факторы, как качество воды, санитарных условий и медицинского обслуживания, и по которому все страны с высоким уровнем дохода имеют хорошие результаты.

● Большинство стран в достаточной мере обеспечивают своих граждан базовой медицинской помощью, то же самое касается доступности образования и уровня грамотности среди взрослого населения. Это может свидетельствовать о том, что Цели развития тысячелетия (ЦРТ) оказывают позитивное влияние на социальный прогресс в данных областях. Для улучшения таких показателей, как личная безопасность, доступность высшего образования и экологическая устойчивость, по которым многие страны имеют невысокие результаты, могут потребоваться аналогичные скоординированные совместные усилия.

Ключевые результаты рейтинга

- В этом году первое место в рейтинге заняла Новая Зеландия.
- Нидерланды стали лучшей страной в Европейском союзе.
- Канада признана лучшей среди стран «Большой восьмерки».
- Словения и Эстония добились серьезных успехов среди стран ЕС, опередив Францию, Испанию и Италию. Из крупных стран ЕС Италия продемонстрировала

самый низкий результат, оказавшись позади таких бывших стран советского блока, как Чехия, Словакия и Польша.

- Коста-Рика и Уругвай стали лучшими в Латинской Америке
- Бразилия заняла самое высокое место среди стран БРИКС. Далее следуют Южная Африка, Россия, Китай и Индия.
- Все страны БРИКС, за исключением Бразилии, продемонстрировали низкие показатели социального развития, что свидетельствует о том, что, в частности, в таких странах, как Китай и Индия, быстрый экономический рост не ведет к улучшению качества жизни граждан.

Неожиданности рейтинга

•США заняли 16-е место, оказавшись позади Канады (7-е место) и Великобритании (13-е место). По словам Майкла Грина, исполнительного директора The Social Progress Imperative, рейтинг показывает, что США отстают от стран с сопоставимым уровнем ВВП на душу населения по целому ряду показателей.

•Россия заняла 80-е место в рейтинге, оказавшись позади Украины (62-е место) и Грузии (66-е место).

•Индия заняла 102-е место в рейтинге, уступив Бангладеш (99-е место) и Шри-Ланке (85-е место).

Первая пятерка

1. Новая Зеландия продемонстрировала очень хорошие результаты по таким показателям, как политические права, доступ к современным коммуникациям и школьное образование. Такое достижение впечатляет, учитывая, что ВВП Новой Зеландии на душу населения составляет 25,875 тыс. долларов США* (только 25-й показатель в мире).

2. Швейцария показала хорошие результаты по таким параметрам, как экологическая устойчивость, личная безопасность, ожидаемая продолжительность жизни и религиозные свободы.

3. Исландия продемонстрировала хорошие результаты по всем показателям, в особенности по уровню толерантности и социальной вовлеченности, а также по доступу к информации и средствам коммуникации. Как и в случае с Новой Зеландией, такой результат впечатляет и превосходит показатель страны по ВВП на душу населения, который составляет 33,880 тыс. долларов США* (13-е место в мире).

4. Нидерланды показали хорошие результаты по качеству воды и санитарных условий, доступу к информации и средствам коммуникации, экологической устойчивости и политическим правам.

5. Норвегия продемонстрировала хорошие показатели по личной безопасности, количеству интернет пользователей, свободе прессы и базовой медицинской помощи.

Профессор Майкл Портер прокомментировал итоги рейтинга так: «Создание рейтинга социального развития является самой всеобъемлющей и амбициозной из когда-либо предпринимавшихся попыток определить и измерить уровень социального развития. Это новый инструмент, который позволяет нам получать более полную картину благополучия граждан в социальной сфере, которую можно сравнить с экономическими успехами. Мы надеемся, что подобно тому, как ВВП на душу населения является фактической мерой экономических результатов, рейтинг социального развития станет широко применяемым показателем достижений в социальной и экологической сферах».

Рейтинг социального развития разработан для того, чтобы собрать воедино все факторы, определяющие социальный прогресс, произвести оценку по соответствующим показателям и определить приоритетные области для развития стран. Образно говоря, при составлении рейтинга оценивались следствия — ожидаемая продолжительность жизни, грамотность, свобода выбора, нежели причины — размер государственных расходов или принятые законы. Поскольку в рейтинге социального развития достижения в социальной сфере оцениваются отдельно от экономических индикаторов, это впервые позволяет нам изучить взаимосвязь между экономическим и социальным развитием».

7. ВНИМАНИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ. ПАСПОРТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ. КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ.



Создание автоматизированного животноводческого комплекса по выращиванию кроликов в промышленных объемах с выходом мяса 130 тонн в год (Курская область, Солнцевский район, д. Гридасово).

Цель проекта

1. Создание современного автоматизированного промышленного производства выращивания кроликов по итальянской технологии FEBA
2. Обеспечить рынок диетическим, экологически чистым, биологически ценным мясом
3. Производство органических удобрений

Статистика

Мировым лидером по производству мяса кролика является Китай, производящий около 500 000 тонн крольчатины в год.

Второе место в мире по производству мяса кролика занимает Италия производящая 300 000 т, третье место делят Франция и Испания производящие по 180 000 т в год. В среднем по Европе потребление составляет 2 кг крольчатины на человека в год (в Италии 4,5 кг).

В России в настоящее время точная статистика не ведётся, разные источники оценивают производство в 10 000 – 15 000 т в год, что составляет 70 граммов мяса кролика на россиянина в год.

Спрос:

Гастрономические и диетические свойства кроличьего мяса значительно выше мяса курицы, свинины, говядины, что является гарантией повышенного спроса на данный вид продукции. мех и навоз кролика также востребованы.

Объем инвестиций:

Для запуска в действие комплекса по разведению кроликов, их забоя и переработке данной продукции, необходимы **инвестиции в сумме 75 млн.руб.**, в том числе реконструкция комплекса для содержания кроликов и приобретение необходимого оборудования .

Преимущества данного проекта:

1. Выращивание кроликов прогрессивными методами, используя самые лучшие технологии – автоматизированная линия кормления, поения, навозоудаления, создание постоянного микроклимата, сокращение тяжелого физического труда.
2. Компьютеризированное развитие поголовья кроликов, плановые и безошибочные сроки контроля за приплодом и забоем.
3. Автономное, независимое водо- и энергоснабжение.
4. Быстрая окупаемость данного проекта – 24 месяца
5. Оптимальное использование заброшенной земли. Сравнительно небольшие инвестиционные вложения.
6. Экологически чистый, безотходный вид производства.
7. Высокий спрос населения на мясо кроликов. Гастрономические и диетические свойства намного выше, чем у курицы, свинины, говядины.
8. Нет конкуренции в производстве.

9. Свободный и востребованный рынок сбыта (Курск, Курская область, Москва, Брянск, Липецк, города Крайнего Севера, с которыми в настоящее время налажены партнерские отношения).
 10. Занятость населения составляет 27 человек. Предложены места высококвалифицированным кадрам Курской сельскохозяйственной академии, готовые проводить научные исследования в области:
 - искусственного осеменения кроликов
 - рационального кормления кроликов разного возраста
 - увеличение поголовья от одной самки путем подбора родословной
 - выведение племенного хозяйства и новых пород кроликов
 11. Короткий период выращивания кроликов до забоя и составляет 3 месяца.
 12. Высокая санитарная безопасность.
 13. Доступное сырье (самопроизводство комбикорма)
 14. Развитие производства меховой продукции (одежда, ковры, одеяла).
 15. Хозяйство без дополнительных капиталовложений рассчитано на 20 лет непрерывной работы.
- Бизнес-план проекта разработан.**

Строительство деревообрабатывающего предприятия по производству 16 тыс. куб. м строганных пиломатериалов (половой доски, бруса, блокхауса, вагонки и др.) из хвойных пород дерева (Курская область, г.Щигры)



Предприятие планируется оснастить современным оборудованием европейского производства, позволяющим обеспечить безотходное производство и выпуск высококачественной продукции, соответствующей мировым стандартам.

Поставки сырья предусматривается организовать из Красноярского края (Ангарская сосна ГОСТ 22298-76, ГОСТ 9463-88) железнодорожным транспортом до станции Щигры. Предварительные договоренности с поставщиками леса и РЖД имеются.

На предприятии будут проводиться следующие технологические операции:

1. Лесопиление (окорка пиловочника, распиловка бревен, обрезка кромок и пр.);
2. Камерная сушка древесины;
3. Сортировка пиломатериала и передача в цех по выпуску строганной продукции;
4. Производство строганных пиломатериалов на оборудовании Weinig;
5. Производство топливных гранул (пеллет) из отходов деревообработки (опилок, стружки и пр.), предусматривает следующие этапы: сбор отходов деревообработки, измельчение, сушка, гранулирование, охлаждение, фасовка.

Описание продукта

Строганные пиломатериалы, соответствующие российскому ГОСТу 8242-88 и экспортному DIN 68-126:

- Половая доска (сорт Элита, А, В)
- Имитация бруса (сорт Элита, А, В)
- Вагонка штиль (сорт Элита, А, В)
- Евровагонка (сорт Элита, А, В)
- Блокхаус (сорт Элита, А, В)
- Наличник (сорт Элита)
- Плнтус (сорт Элита)
- Топливные гранулы (пеллеты)

Бизнес план проекта разработан.

Согласно Бизнес-плану проекта:

- Стоимость проекта составляет **923,3** млн. руб.
- Ежегодная чистая прибыль при выходе на проектную мощность составит **274** млн. руб.
- Рентабельность производства – **116** %.
- Чистый дисконтированный доход за 10-летний срок реализации проекта составит более **1032** млн. руб.

- Внутренняя норма рентабельности **36 %**.
- Срок окупаемости проекта **3,5** года.
Социальная эффективность проекта обусловлена созданием **70** рабочих мест с заработной платой выше средней по региону.
Бюджетная эффективность обусловлена ежегодными налоговыми платежами и сборами в местный, региональный и федеральный бюджеты в сумме до **170** млн. руб.

В случае вашей заинтересованности в реализации проектов, 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.

8. ИЗ ИСТОРИИ ИНВЕСТИЦИЙ: ГЛАВНАЯ РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА МИРА.



В свете последних политических и экономических событий весь мир пытается ответить на вопрос, останется ли доллар главной резервной валютой современности.

Важным последствием Второй мировой войны стало появление МВФ и фиксированных. Мировой резервной валютой был только американский доллар — именно по отношению к нему были зафиксированы курсы всех остальных. Фиксированные курсы валют вполне позволяли девальвацию. Если у какой-нибудь страны возникал устойчивый дефицит платежного баланса, МВФ разрешал (и даже рекомендовал) ей снизить курс собственной валюты, мол, это сделает экспорт более выгодным, а импортные товары — более дорогими, и платежный баланс выправится.

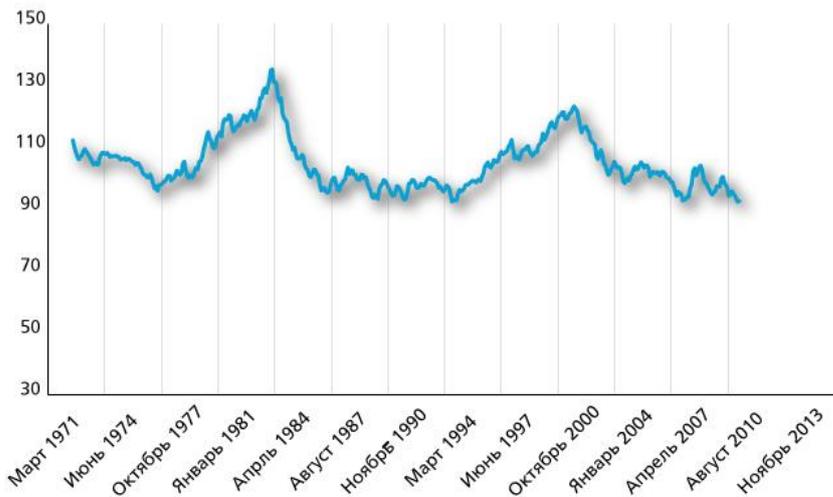
В этом была определенная логика: в разрушенных войной западноевропейских странах цену местным валютам придавали только резервы американских долларов. МВФ ни в коем случае не должен был позволить потратить все эти резервы на импорт, иначе рухнула бы вся западная экономика. Естественно, фиксированные курсы с возможностью девальвации побуждали западноевропейцев увлеченно спекулировать долларами.

Показательной была история 1957 года, когда спекулянты решили, что из-за Суэцкого кризиса дефицит платежного баланса Великобритании непомерно вырастет и МВФ девальвирует британский фунт, который с 1949 года был зафиксирован на уровне \$2,8. Спекулянты принялись покупать доллары из британских золотовалютных резервов — по \$300 млн. в месяц, надеясь впоследствии выгодно продать их за фунты. Девальвации не произошло только потому, что британские власти посчитали ее признаком краха собственной денежно-валютной политики и вместо девальвации добились кредита МВФ в размере \$1,3 млрд. Да и Суэцкий кризис уже закончился.

В 1971 году от фиксированных курсов валют вроде бы отказались. США стало обидно: все страны могут использовать девальвацию валют для исправления платежных балансов, а американцы не могут. Потому что одновременная ревальвация всех валют по отношению к доллару, которая означала бы девальвацию американской валюты, правилами МВФ предусмотрена не была. США настояли на переходе к системе плавающих курсов, при которой стоимость валют определял бы валютный рынок, так что доллар мог бы падать точно так же, как британский фунт, французский франк или немецкая марка.

Зачем США понадобилась возможность девальвации, было совершенно неясно. Разрухи в стране не наблюдалось, а цену американскому доллару придавали отнюдь не запасы иностранной валюты, так что делать импортные товары непомерно дорогими для американских граждан не было никакой нужды. Заметим, что к тому времени не было необходимости экономить иностранную валюту и у западноевропейских стран: фунты, марки и франки начали цениться сами по себе, а не только как воплощение доллара. Ненависть к дефициту платежного баланса и любовь к девальвации уже выглядели как-то странновато. Однако такова была сила привычки.

Индекс доллара к корзине основных мировых валют (с учетом инфляции в странах, март 1973 года - 100%)



В мае 1973 года президент Ричард Никсон, недовольный тем, что доллар упал ниже установленного в 1971-м предела, собрал в библиотеке Белого дома министров финансов США, Великобритании, Франции и ФРГ, а сам тем временем принял в Овальном кабинете британского премьера Эдварда Хита, французского президента Жоржа

Помпиду и немецкого канцлера Вилли Брандта. Канцлер так вспоминал эту встречу: "Мы собрались и решили, что кто-то снова должен контролировать валютный рынок. До этого мы были едва знакомы, но прямо во время встречи возникла взаимная симпатия". После того как в 1975 году к участникам встреч по регулированию валютных курсов присоединились Япония и Италия, а в 1976-м — Канада, они получили название "Группа семи" (G7).

Пользуясь личной симпатией, лидеры ведущих индустриальных стран убеждали друг друга в том, что дефициты платежных балансов недопустимы, и решали, какая валюта должна быть девальвирована. Наиболее известным достижением регуляторов валютных курсов является заключенное в сентябре 1985 года так называемое соглашение "Плаза" (по названию гостиницы, где оно было достигнуто). Руководители США, Великобритании, Японии, Франции и ФРГ тогда решили, что курс доллара слишком высок. Доллар немедленно упал, потому что спекулянты поняли: участники соглашения не остановятся ни перед какими интервенциями.

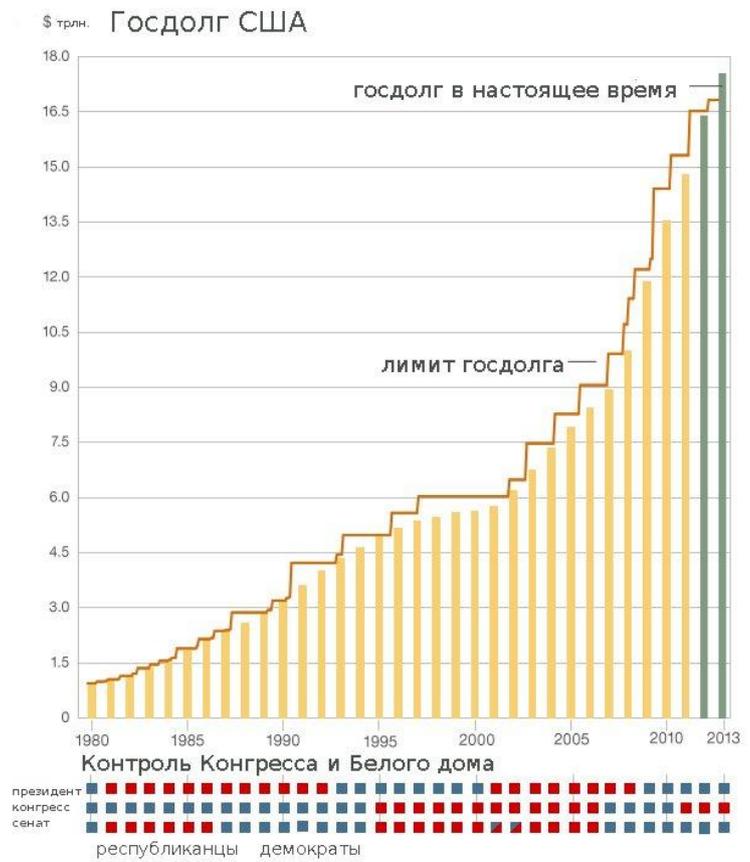
Надо заметить, что советским гражданам были безразличны как фиксированные курсы 1949-1971 годов, так и взаимная валютная симпатия лидеров ведущих западных стран после 1973-го. Курс доллара на советском черном рынке не был непосредственно связан с событиями на рынке мировом и определялся, скорее, реальным обесценением советских рублей в условиях товарного дефицита.

Интерес к мировым валютным проблемам появился после 1998 года, когда уже российские граждане разочаровались в фиксированном курсе валют (в данном случае рубля к доллару) и узнали, что в мире кроме доллара существуют и другие валюты: с 1 января 1999 года появился евро, тогда еще безналичный. Евро начал быстро падать. Страны G7 долго не могли решить, хорошо это или плохо. Стихийная девальвация евро должна была по традиции считаться выгодной странам еврозоны, но им было обидно, что изобретенная как конкурент доллару валюта вызывает у спекулянтов такое отвращение. Растущий дефицит платежного баланса США по той же традиции должен был считаться американцами большой проблемой, нуждающейся в немедленном решении, но им нравилось, что доллар столь очевидно бьет конкурента. В феврале 1999 года на встрече министров финансов G7 было решено, что курсы валют ведущих индустриальных стран "должны отражать состояние национальных экономик" (иными словами, повышать или понижать курс с помощью искусственных интервенций нежелательно).

Даже в этих условиях страны G7 не преминули вмешаться в функционирование валютного рынка. Чтобы евро совсем уж не опозорился, Европейский центробанк совместно с властями США, Японии, Великобритании и Канады осуществил валютную интервенцию в сентябре 2000 года, а в ноябре ее повторил.

Правда, евро это не помогло. Помогло ему то, что в 2002-м иностранные инвесторы стали выводить активы из США, полагая, что после "бухгалтерских скандалов" на американских акциях уже много не заработаешь.

Внезапно США обратили внимание на свой дефицит платежного баланса и на то, что американские промышленники недовольны слишком высоким курсом доллара. Было решено, что доллар слишком крепок по отношению к китайскому юаню. В 2003 году министр финансов США Джон Сноу ездил в Китай и убеждал местные власти отказаться от искусственно низкого фиксированного курса юаня: этот курс делает американские товары слишком дорогими, а китайские — слишком дешевыми. Китай не согласился.



**НЕКОТОРЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ПОКУПАТЕЛЬНУЮ СПОСОБНОСТЬ
рубля в СССР и доллара США в США в 1989 году
на 1.01.1990 г. , 1\$ = 0,59 рубля (официальный курс)**

Цены на товары, услуги для потребителей в 1989 году:	в СССР		в США	Во сколько раз паритетные цены в США были выше (или ниже) чем в СССР
	в рублях	Пересчет на доллары США по официальному курсу.	в долларах США	
Хлеб ржано-пшеничный, 1 кг	0,16	0,27	1,5	5,63
Хлеб белый пшеничный, 1 кг	0,30	0,50	2,0	4,00
Молоко 2,5%, 1 л	0,24	0,40	0,8	2,00
Говядина, 1 кг	2,00	3,33	5,0	1,50
Свинина, 1 кг	1,80	3,00	3,8	1,27
Яйца куриные 10 шт.	0,90	1,50	0,8	0,53
Плата за 2-х комнатную квартиру с коммунальными услугами, около	20,00	33,33	500,0	15,00
Костюм мужской	120,00	200,00	120,0	0,60
Туфли	50,00	83,33	40,0	0,48
Бутылка водки, 0,5 л	10,00	16,67	5,0	0,30
Бутылка шампанского, 0,75 л	6,00	10,00	10,0	1,00
Обед в столовой	1,00	1,67	7,0	4,20
Обед в ресторане (без спиртного)	2,00	3,33	15,0	4,50
Бензин А-93	0,20	0,33	0,4	1,20

30 ноября 2001 года в Вашингтоне глава американской ФРС Алан Гринспен прочитал на круглом столе, посвященном переходу евро из безналичной в наличную форму, целый доклад, озаглавленный "Евро как международная валюта". Его аргументация вкратце была такова. Любая мировая валюта появляется потому, что она удобна: для обслуживания внешнеторговых сделок не нужно хранить множество валют разных стран в качестве обменного фонда. Выбор какой-либо валюты в качестве мировой происходит сам собой: наибольшая часть сделок ведется именно в этой валюте, и те, кто использует другие валюты, испытывают неудобства при обмене. Именно так после Второй мировой войны мировой валютой стал доллар. "Таким образом, мировая валюта имеет тенденцию быть естественной монополией", — отметил Гринспен.

Евро претендует на то, чтобы стать второй мировой валютой наряду с долларом. Одновременное существование двух мировых валют возможно: например, после Первой мировой войны такими валютами были фунт стерлингов и доллар. Однако это не может продолжаться вечно, в конце концов, кто-то должен победить. Победителя определяют не правительства, а великое множество частных предпринимателей по всему миру. Обычно они просто выбирают страну, где лучше всего вести дела, и ее валюта становится мировой. "В XVII и XVIII веках доминировал голландский гульден, в XIX и начале XX века — английский фунт. А сейчас — доллар", — заявил Гринспен.

По поводу курса любой валюты можно сказать только то, что пользуется спросом та, которая доказала свою надежность. В конце концов, никому не нужны деньги, которые в один прекрасный день могут обесцениться, заключил Алан Гринспен.

В октябре 2008 года, когда разразился мировой финансовый кризис, тогдашний глава Федерального резервного банка Нью-Йорка Тимоти Гайтнер заявил: "Спрос на доллары, предъявляемый развивающимися странами в сложившихся условиях, является неотложным, непредсказуемым и потенциально огромным". Американская ФРС предложила нескольким центральным банкам развивающихся стран (в том числе Южной Кореи и Сингапура) провести операцию валютного свопа —

обменять свои валюты на доллары по фиксированному курсу с обязательством в дальнейшем провести обратный обмен по тому же курсу. Официальной причиной такого предложения было то, что валютный кризис в развивающихся странах в условиях современной глобализации может причинить ущерб экономике США. А Гайтнер объяснил это так: "Привилегия быть мировой валютой влечет за собой некоторые издержки".

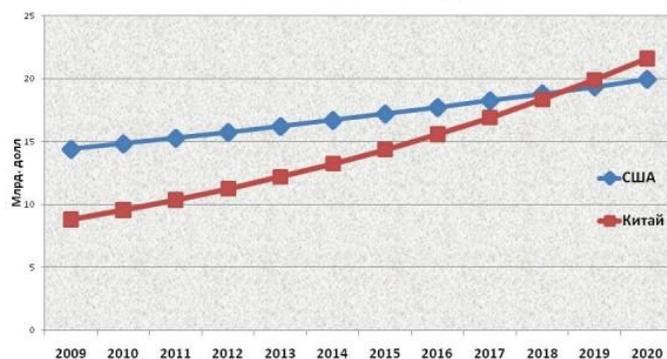
В последние четыре месяца 2008 года в США пришло иностранных денег на сумму, эквивалентную \$0,5 трлн. Все посчитали, что в кризисных условиях именно доллар является единственной надежной валютой, несмотря на то, что глобальный кризис начался именно в США, и они от него очень пострадали. Развивающиеся страны решили ударными темпами наращивать свои долларовые резервы, и без того огромные. Наконец, в условиях кризиса ФРС провела рекордное смягчение денежной политики, и развивающиеся страны начали скупать доллары для того, чтобы сдерживать рост курса собственных валют. Индия, Индонезия, Доминиканская Республика и Перу обратились к ФРС с просьбой тоже поучаствовать в программе валютного свопа.

В условиях продолжения мирового финансового кризиса граждане во всех странах, в том числе в России, заинтересовались, останется ли доллар мировой резервной валютой и не потеснит ли его, скажем, китайский юань. Сторонники сохранения долларом лидерства отмечают, что США являются крупнейшей экономикой в мире и одновременно самой передовой, в том смысле, что имеют очень значительный рынок акций, облигаций и производных финансовых инструментов вроде фьючерсов.



По расчетам экспертов, ВВП Китая превзойдет ВВП США в 2020 году. Однако китайский финансовый рынок в восемь раз меньше и доступ к нему иностранцев крайне ограничен. Задолженность центрального китайского правительства крайне невелика — но это только ухудшает качество финансового рынка, так как на нем недостаточно гособлигаций. Курс китайского юаня к доллару с учетом инфляции с середины 2005 года вырос на 35% — но это только снижает привлекательность китайской валюты для заемщиков. Банки и крупнейшие компании в мире привыкли

Динамика ВВП США и Китая (при сохранении текущих темпов роста) в 2009-2020 годах



занимать в долларах, и, когда доллар дешевеет, долги легче отдавать. В период кризисов курс доллара растет — именно поэтому развивающиеся страны хотели бы получать доллары непосредственно от ФРС по фиксированному курсу. Доллар привлекает игроков на финансовом рынке тем, что активы, номинированные в долларах, всегда сохраняют свою стоимость по отношению к долгам, номинированным в долларах.

Так что можно считать неслучайным, что из общего оборота мирового валютного рынка в 2013 году на доллары приходилось 43,5%, на евро — 16,7%, на иены — 11,5%, на фунт — 11,5%, а на юань — 1,1%. Ведь, как отмечал Алан Гринспен, выбор мировой валюты происходит сам собой...



XIV Всероссийская конференция представителей малых и средних предприятий пройдет 29 мая 2014 года в Екатеринбурге



Всероссийская конференция представителей малых и средних предприятий «Взаимодействие малого, среднего и крупного бизнеса - реальный потенциал развития регионов России» пройдет 29 мая в Екатеринбурге на базе Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ). В этом году мероприятие, на котором российские предприниматели обсуждают вызовы, стоящие перед бизнесом и экономикой страны, пройдет в 14 раз.

В рамках конференции запланировано проведение двух пленарных заседаний, работа по секциям, проведение «круглых столов» и другие мероприятия. Ее организаторами выступают Торгово-промышленная палата РФ, Минэкономразвития России, Совет Федерации, полномочное представительство президента РФ в УрФО, правительство Свердловской области, УГЭУ и Уральская ТПП.

Подготовка к проведению мероприятия в Екатеринбурге уже началась. В ТПП РФ 3 апреля 2014 г. состоялось расширенное заседание Комитета ТПП РФ по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса и оргкомитета Конференции. В нем приняли участие президент ТПП РФ Сергей Катырин, вице-президенты ТПП РФ Александр Рыбаков и Дмитрий Курочкин, глава Уральской ТПП Андрей Беседин, представители УрГЭУ и предприниматели.