

ИНВЕСТИЦИИ. ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКА

1.	МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЙТИНГИ: РОССИЯ СОХРАНИЛА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ.....	4
2.	ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ПЕРВЫЕ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА.....	5
3.	ТОСЭР: НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА.....	7
4.	СОВЕТЫ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ: КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ (продолжение, начало в выпусках 34-37).....	9
5.	В ПОМОЩЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ: БИЗНЕС-ПЛАН СТРОИТЕЛЬСТВА МОТЕЛЯ.....	13
6.	ИССЛЕДОВАНИЕ AWARA GROUP: УНИКАЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ О РЕАЛЬНОМ ВВП РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.....	16
7.	ВНИМАНИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ: ПАСПОРТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ПЛОЩАДОК. КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ.....	22

В выпуске использована информация из 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 совместное исследование Национальной ассоциации бизнес-ангелов, РВК и компании Atom Partners по развитию рынка ангельских инвестиций в России.



Ежегодное исследование рынка ангельских инвестиций



Результаты, динамика
и новые вызовы



1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЙТИНГИ: РОССИЯ СОХРАНИЛА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ.



Введение санкций в отношении России не ухудшило ее кредитоспособности — к такому выводу пришли аналитики агентства Standard & Poor's. Рейтинг страны сохранен на инвестиционном уровне, вопреки спекуляциям о его возможном снижении. Эксперты считают решение закономерным, учитывая низкий уровень госдолга и хорошее состояние платежного баланса России. Основным риском для рейтинга S&P, впрочем, называет не внешние ограничения, а ухудшение ситуации в экономике и растущую зависимость бюджета от нефтегазовых доходов.

Рейтинговое агентство Standard & Poor's 24 октября 2014 года опубликовало итоги планового пересмотра суверенного рейтинга РФ: он сохранен на уровне BBB- с негативным прогнозом, что означает возможное понижение в течение полутора лет. В апреле текущего года S&P уже опустило российский рейтинг на одну ступень из-за геополитических рисков. Понижение его еще на ступень означало бы потерю РФ инвестиционной кредитной оценки и ее перевод в разряд спекулятивных, то есть не гарантирующих выплату по долгам. Хотя два других агентства международной тройки оценивают российский рейтинг на одну ступень выше (по версии Moody's — Baa2, по версии Fitch — BBB), инвесторы не исключали негативного решения S&P.

Тем не менее, опасения не подтвердились. S&P признало, что даже при сохранении введенных в отношении России санкций ее госдолг будет оставаться на низком уровне, а у большинства российских компаний и банков, рейтингуемых S&P, хватит валютных резервов для покрытия выплат по долгам как минимум до конца 2015 года. Более того, сохранению профицита текущего счета будет способствовать сокращение объемов импорта из-за ослабления рубля. Этот фактор позволит отчасти компенсировать снижение цен на нефть (в S&P ожидают, что в среднем стоимость марки Brent в 2015-2017 годах составит \$90 за баррель). Однако с учетом растущей зависимости бюджета от нефтегазовых доходов их снижение наряду с ухудшением ситуации в экономике является главным риском для состояния госфинансов, указывают в агентстве.

Сохранить российский рейтинг на инвестиционном уровне помогла и готовность ЦБ РФ поддержать ликвидность банковского сектора. В агентстве увидели все ключевые сильные стороны России как заемщика. Если бы рейтинг все же был снижен, это явно свидетельствовало бы об "ангажированности" агентства.

Эксперты также считают решение S&P закономерным. Несмотря на то что санкции были введены до пересмотра рейтинга, фундаментальные факторы, включая состояние бюджета и платежного баланса, не дают оснований для его резкого понижения. Текущее снижение цен на нефть также недостаточно для пересмотра рейтинга. Более того, по оценке экспертов, фактически доступ к зарубежным рынкам закрыт для российских заемщиков с марта этого года, а риски пересмотра рейтинга заложены в рыночную премию.

2. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ПЕРВЫЕ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА.



Более половины компаний российской промышленности не сможет или не захочет переходить на отечественные машины и оборудование, сырье и материалы, а значит, и импортозамещение там не будет реализовано, следует из данных опроса Института Гайдара. Опрос проводился в сентябре 2014 года среди топ-менеджеров 600 компаний.

По прогнозу Минэкономразвития обрабатывающие производства увеличат свою долю в ВВП с 13,2% в 2014 году до 13,6–13,7% в 2015 – 2017 гг. в связи с начавшимся процессом импортозамещения и ростом отраслей инвестиционного спроса. В результате процессов импортозамещения рост импорта будет уступать росту внутреннего спроса и не превысит 1,2–2,2% в год.

Руководители компаний настроены более осторожно. Большинство предприятий постараются сохранить объемы закупок на прежнем досанкционном уровне – так ответили 57% опрошенных. На импортозамещение пойдет только треть промышленных предприятий. Не все производители зависят от машин и сырья, которые могут попасть под санкции, поясняется в отчете.

Выпуск обрабатывающих производств, инвестиции в основной капитал и розничный товарооборот в III квартале 2014 г., прирост, %

	июль	август	сентябрь	III квартал
Обрабатывающие производства в целом	2,4	-0,6	3,6	1,8
Продукты питания	4,7	4,1	5,1	4,6
Товары легкой промышленности*	-2,5	-16,3	-9,9	-9,4
Продукция ЛДЦБ комплекса **	-3,3	-6,8	-5,3	-4,9
Машиностроительная продукция	7,7	-2,5	3,3	3
Продукция сырьевых производств***	0,2	0,4	3,7	1,3
Инвестиции в основной капитал	-2	-2,7	-2,8	-2,5
Оборот розничной торговли	1,1	1,4	1,7	1,4

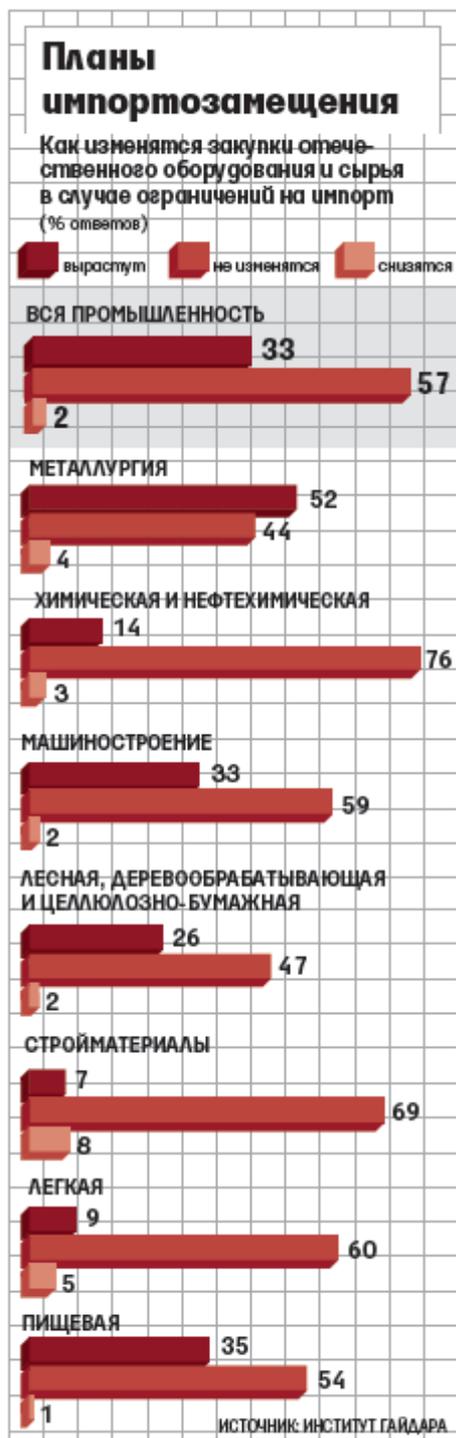
* Текстильное и швейное производство, Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви

** Обработка древесины и производство изделий из дерева, Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая

*** Производство кокса и нефтепродуктов, Химическое производство, Производство резиновых и пластмассовых изделий, Производство прочих неметаллических минеральных продуктов, Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий

Наибольший рост закупок отечественного оборудования и сырья ожидается в металлургии - такой сценарий считают возможным более 50% опрошенных. В других отраслях прогнозы скромнее: в пищевой промышленности рост закупок возможен на 35% предприятий, в машиностроении – на 33%, в леспроме – на 26%. Самые скромные результаты импортозамещения будут в секторе легкой промышленности и стройиндустрии – менее 10%.

При этом опрошенные руководители компаний видят риски в развитии импортозамещения – снизится качество и вырастут цены. Смена географии закупок будет иметь определенные и, к сожалению, негативные последствия для качества продукции новых поставщиков. Менее 1% (точнее – почти 0%) российских предприятий рассчитывают на повышение качества нового оборудования и сырья. Российская промышленность в лучшем случае надеется на сохранение уровня качества при такой вынужденной замене поставщиков.



Роста цен на продукцию опасается почти каждый третий. Рост цен ожидается в пищепроме, леспроме, легпроме и машиностроении. Лишь 11% рассчитывают на снижение закупочных цен. Российская промышленность, таким образом, будет вынуждена не только закупать худшую, чем сейчас, продукцию, но и переплачивать за нее. Рост закупочных цен приведет к росту цен уже на продукцию российской промышленности и добавит проблем Центральному банку.

По мнению президента ТПП РФ Сергея Катырина, нужно думать не только об импортозамещении, но о следующем шаге – большей поддержке экспорта, нужно корректировать госпрограммы с учетом сложившейся ситуации. Антон Данилов-Данильян, председатель Комитета ТПП РФ по инвестиционной политике, считает, что примерно треть импорта может быть замещена, эта цифра не меняется уже лет 10-15. Однако, несмотря на немного изменившуюся структуру импорта, только треть предприятий готовы переходить на отечественное, но эта готовность обусловлена тем, что цена не ниже, а качество не хуже. Предприятия скорее отложат на потом какие-то элементы инвестиционного процесса, чем ухудшат качество товара. Потеря качества будет, но сугубо временной, на срок от девяти месяцев до года.

Возможности для развития импортозамещения ограничены, предупреждают эксперты. Компаниям сложно увеличивать производство – ограничителем являются высокие уровни загрузки мощностей. В предыдущие [кризисные] периоды загрузка была меньше, было больше возможностей нарастить ее и показать рост на фоне сокращения импорта. Сейчас загрузки достаточно высокие, выше, чем в

предыдущие периоды. По данным Росстата, средний уровень загрузки производственных мощностей в сентябре 2014 г. составил 61%, в августе он

составлял 60%. Средняя загрузка мощностей в июле составила 66%, предприятия могут увеличить ее на 14 п.п., до 80%.



Другой фактор, который ограничивает импортозамещение, – это износ оборудования. Недостаток инвестиций крайне негативно сказывается на возможностях импортозамещения. Таким образом, компании вынуждены занимать не на развитие, а на текущую деятельность. В сложившихся условиях нужна господдержка.

3. ТОСЭР: НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА.

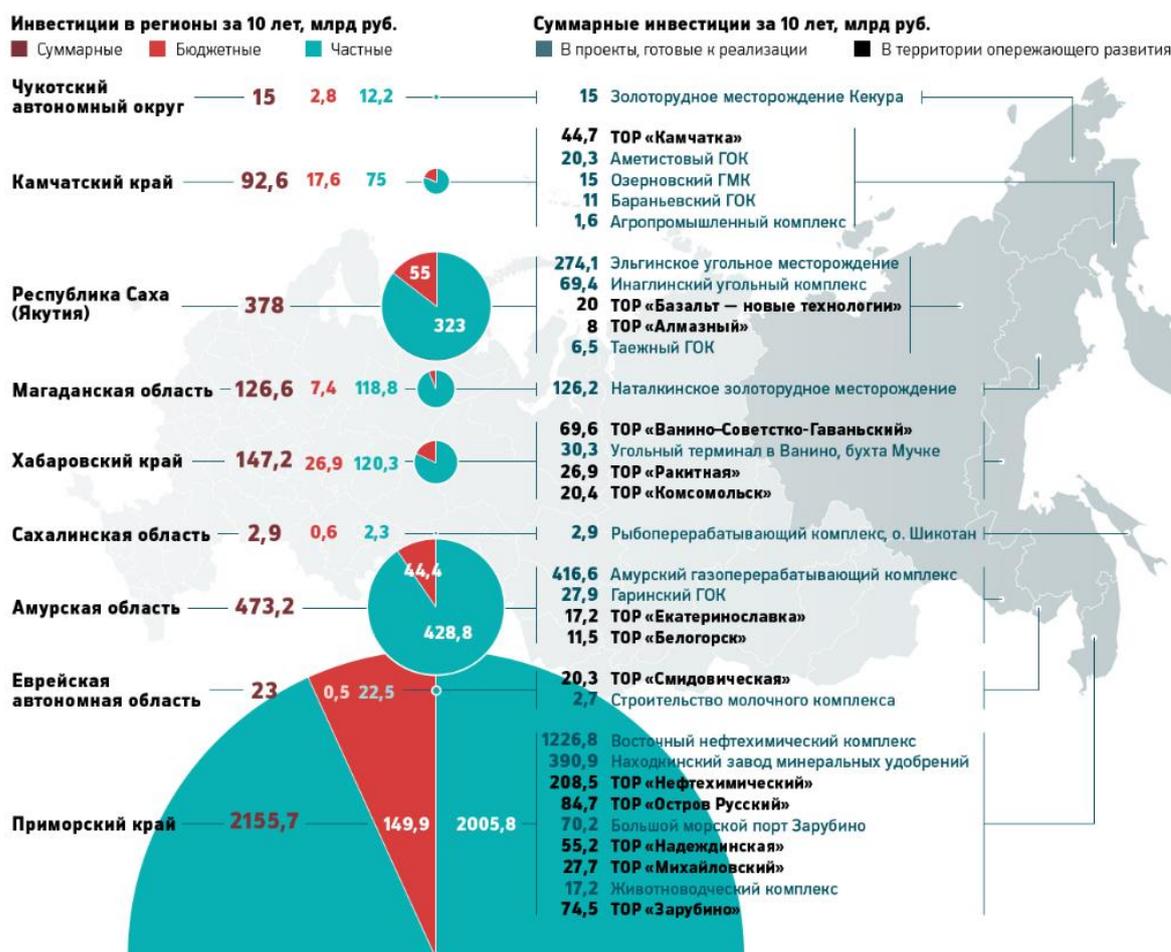


Законопроект Минвостокразвития России «О территориях опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке и на отдельных территориях РФ» и сопутствующие законопроекты, меняющие

Налоговый кодекс и ряд других законов, вводит новое понятие только для Дальнего Востока – ТОСЭР (ранее в правительстве использовалась аббревиатура ТОР).

Еще летом предполагалось, что такие территории будут создаваться на всей территории России вместе особыми экономическими зонами. На этом настаивали и премьер-министр Дмитрий Медведев, и министр экономического развития Алексей Улюкаев. Поручение разработать законопроект исключительно для Дальнего Востока дал президент Владимир Путин 12 сентября 2014 г. во время своей поездки в этот регион. Такого решения Минвостокразвития добивался изначально, остальные правительственные ведомства не смогли его оспорить.

Вариант, одобренный правительственной комиссией, гарантирует резидентам территорий опережающего развития существенные налоговые льготы, которые не применяются на остальной территории России. Нулевая ставка предусмотрена по налогу на прибыль в части, зачисляемой в федеральный бюджет, сроком на 10 лет. Региональную часть налога разрешается устанавливать на уровне не выше 5%. Как следует из пояснительной записки к законопроектам, такая мера должна «не привести к снижению налогооблагаемой



базы в субъекта Дальнего Востока». Другая льгота за счет федерального бюджета – сокращения страховых взносов до 7,6% от фонда оплаты труда (ставка для всей страны 30%). Выпадающие доходы внебюджетных фондов предлагается компенсировать из федерального бюджета. Также дальневосточный бизнес не будет платить региональные имущественный и земельный налоги.

Управлять ТОСЭР будет управляющая компания, контролируемая Минвостокразвития. Министерство и управляющая компания сможет оказывать влияние не только на резидентов территорий, но и на муниципальные образования, которые попадут в зону ТОСЭР. Управляющая компания будет следить и за размещением в ТОСЭР других подразделений федеральных органов исполнительной власти. Излишнее административное дублирование их функций предложено ограничить в тексте закона в виде «совместных проверок», которые не могут продолжаться более 15 дней.

В документах Минвостокразвития отмечается, что «не представляется возможным» дать оценку влияния законопроекта на федеральный бюджет, «принимая во внимание общий институциональный характер документа». Но при этом отмечается, что каждый бюджетный рубль, вложенный в ТОСЭР, привлечет 19 рублей частных инвестиций.

После одобрения законопроекта правительством Минвостокразвития намерено начать разработку документации «создания сети ТОСЭР» и «информационного обеспечения привлечения частных инвестиций». Как следует из пояснительной записки министерства к предложениям по пересмотру госпрограммы социально-экономического развития Дальнего Востока до 2018 года, опубликованной ведомством на regulation.gov.ru, на эти цели предлагается потратить 238,7 млн руб. в 2014 г. и 198,2 млн руб. в 2015 г. Средства возьмут за счет досрочного прекращения действия ФЦП «Развитие источников нетрадиционной энергетики на Курильских островах».

4. СОВЕТЫ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ: КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ (продолжение, начало в выпусках 34-37).

Налогообложение

Характеристика налоговой системы.

Российское налоговое законодательство состоит из Налогового кодекса (далее – НК) и принятых на его основе законов.

Налоги и сборы взимаются в России на федеральном, региональном и местном уровнях.

Федеральные налоги и сборы определены в НК и законах РФ и уплачиваются на всей территории Российской Федерации.

На 1 января 2014 г. установлены следующие федеральные законы и сборы:

- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы;
- налог на доходы физических лиц (НДФЛ);
- налог на прибыль;
- налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ);
- водный налог;
- сбор за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- государственная пошлина.

Региональные налоги и сборы установлены НК и законами субъектов РФ и уплачиваются на территории соответствующих регионов. К региональным налогам относятся: налог на имущество, налог на игорный бизнес и транспортный налог.

Местные налоги и сборы установлены НК и актами муниципальных властей. Они уплачиваются на территории соответствующих городов и районов. Местные налоги представлены земельным налогом и налогом на имущество физических лиц.

Местные (или региональные) законодательные акты могут вводить только те виды налогов и сборов, которые определены Налоговым кодексом. При этом местные (или региональные) власти вправе устанавливать следующие элементы налогообложения:

- налоговые льготы;
- ставки налогов в пределах, установленных НК;
- порядок и сроки уплаты налогов.

Требования к постановке на налоговый учет.

Плательщикам НДС не требуется вставать на отдельный налоговый учет: им присваивается единый ИНН по всем налогам. Но при этом налогоплательщикам необходимо получить в налоговых органах дополнительный идентификационный номер (КПП) по месту нахождения своих обособленных подразделений.

Обособленным подразделением является подразделение, расположенное отдельно от головной организации (например, в другом городе). Обособленное подразделение может быть сформировано при создании постоянных рабочих мест на срок свыше одного месяца. Иностранное юридическое лицо (ИЮЛ) обязано встать на налоговый учет в местных налоговых органах в течение 30 календарных дней с момента начала деятельности в данной местности.

Налогообложение юридических лиц

Налоговая база

Налогооблагаемая прибыль рассчитывается путем вычета расходов из общей суммы доходов в соответствии с регистрами налогового учета.

Доход обычно определяется по методу начислений. Использование кассового метода учета допустимо только в случае, если средняя выручка с продаж в течение четырех кварталов подряд составляет менее 1 млн руб., за минусом НДС за квартал (~35 112 долл.).

Расходы подлежат вычету из налогооблагаемой базы, если они были понесены в целях получения дохода, являются экономически обоснованными и документально подтвержденными. Некоторые категории расходов отнесены НК к не подлежащим учету при определении налогооблагаемой базы.

С 1 января 2012 г. допускается предоставление консолидированной отчетности по налогу на прибыль при условии, что материнская компания владеет долей участия не менее 90% в дочерних компаниях и, что общий объем НДС, акцизов, налога на прибыль и НДСП составляет не менее 10 млрд. руб. (312,5 млн. долл.). Кроме того, совокупная выручка группы должна составлять не менее 100 млрд. руб. (3,13 млрд. долл.), а совокупные активы должны составлять не менее 300 млрд. руб. (9,38 млрд. долл.). Соответственно, лишь несколько крупнейших российских компаний имеют возможность предоставлять консолидированную отчетность по налогу на прибыль.

Ставки налога

Максимальная ставка налога на прибыль составляет 20%, включая 2%, уплачиваемые в федеральный бюджет, и 18% – в региональный бюджет. При этом ставка регионального налога на прибыль может быть снижена до 13,5% по решению властей субъекта федерации.

Определенные виды прибыли облагаются налогом, удерживаемым у источника по фиксированной ставке, установленной в НК.

Налоговые льготы

Безвозмездное получение активов от материнской компании, дочернего общества или от физического лица не считается налогооблагаемым доходом:

- если доля принимающего или передающего лица в уставном капитале другой стороны сделки составляет более 50%;
- доля передающего имущество физического лица в уставном капитале принимающей компании составляет более 50%;
- полученное имущество (за исключением денежных средств) не будет реализовано в течение одного года с момента получения.

Получение от акционера (участника) имущества, имущественных и неимущественных прав в целях увеличения чистой стоимости активов, а также прощение им долга и реинвестирование дивидендов, причитающихся ему, но не полученных им, не приводят к образованию налогооблагаемого дохода вне зависимости от доли участия.

В настоящее время законодательство не предусматривает других льгот по налогу на прибыль. Убытки для целей налогообложения переносятся на следующие периоды (годы) в течение 10 лет.

Налоговый учет

Налоговый учет требует от налогоплательщиков (включая постоянные представительства) ведения отдельных регистров для целей налога на прибыль. Правила налогового учета могут отличаться от обязательных принципов российского бухгалтерского учета (например, в отношении амортизации, признания расходов на выплату процентов и т.п.).

Методология, применяемая в целях учета налога на прибыль, должна быть четко изложена в политике для целей налогового учета компании-налогоплательщика. После принятия политики для целей налогового учета она не может быть изменена в течение года за исключением случаев изменения законодательства.

Налогообложение иностранных юридических лиц (ИЮЛ)

Иностранные юридические лица, характер деятельности которых в России ведет к созданию постоянного представительства (ПП), подлежат обложению налогом на прибыль в отношении доходов, получаемых через ПП за вычетом расходов, относимых к нему.

В соответствии с российским законодательством, деятельность ИЮЛ ведет к образованию ПП в следующих случаях:

1. Если у ИЮЛ имеется место ведения деятельности в России (филиал, офис, бюро или иное независимое подразделение), где ИЮЛ осуществляет хозяйственную деятельность на регулярной основе. В частности, при определенных обстоятельствах строительная площадка на территории России может рассматриваться как ПП иностранного юридического лица, занимающегося строительной деятельностью.

2. Если ИЮЛ осуществляет деятельность в России через своего зависимого агента. Российское законодательство, как и соглашения об избежании двойного налогообложения (если они применимы), толкует понятие «зависимого агента» как компанию или физическое лицо, которые на основании договорных отношений с доверителем получают и регулярно используют право заключать договоры и вести

переговоры в отношении существенных условий договоров от имени ИЮЛ, создавая для него правовые последствия (за исключением деятельности вспомогательного или подготовительного характера).

В целом подход к исчислению налога на прибыль для ПП ИЮЛ аналогичен подходу, применяемому к российским юридическим лицам за некоторыми исключениями, в частности, связанными с применением положений соглашений об избежании двойного налогообложения (например, о распределении административных издержек). С ИЮЛ, не имеющих в России ПП, налог на доход из источников в России взимается у источника выплаты.

Подача налоговых деклараций и уплата налога

Налогоплательщики (за исключением ПП) могут подавать налоговые декларации по налогу на прибыль ежемесячно или ежеквартально. ПП должны подавать налоговые декларации в отношении налога на прибыль ежеквартально. Годовая декларация подается до 28 марта следующего за отчетным года.

Налогоплательщики (за исключением ПП и некоторых других категорий) осуществляют ежемесячные авансовые платежи налога на прибыль. ПП осуществляют авансовые платежи налога на прибыль ежеквартально. Окончательный расчет производится до 28 марта следующего за отчетным года.

Налог на доходы, взимаемый у источника

Если ИЮЛ получает в России доход, который не относится к ПП (например, арендную плату, роялти, проценты и дивиденды, доход от фрахта и т.п.), налог на такой доход взимается у источника выплаты.

Доход, полученный ИЮЛ от ведения в России деятельности, не приводящей к образованию ПП (например, от оказания разовых консалтинговых услуг), не подлежит налогообложению в России.

Прибыль, полученная представительством или филиалом ИЮЛ в России, при репатриации в головную организацию, налогом, взимаемым у источника, не облагается, при этом средства, вырученные от реализации имущества при их ликвидации, подлежат обложению налогом, взимаемым у источника.

Ставки налога

Ставка подоходного налога, взимаемого у источника, может колебаться в зависимости от типа налогооблагаемого дохода.

В отношении дивидендного дохода применяются следующие ставки налога:

– на дивиденды, выплачиваемые российскому юридическому лицу, если данное РЮЛ на протяжении 365 дней подряд владело не менее чем 50% акций выплачивающей дивиденды компании, при условии, что выплачивающая дивиденды компания не является резидентом офшорной зоны (например, Британских Виргинских островов, островов Гернси, Джерси или иного государства из списка, составленного Министерством финансов РФ);

– на получаемые российским юридическим лицом дивиденды от российского или ИЮЛ;

– на дивиденды, выплачиваемые российским юридическим лицом ИЮЛ.

Не имеющие ПП на территории России ИЮЛ облагаются налогом на доход, взимаемым у источника выплаты, по ставке 20% в отношении практически всех

видов получаемых в России доходов (таких как процентный доход, роялти, доход от операций по сдаче имущества в аренду и проч.). Доход от фрахта облагается по ставке 10%.

Ставки налога, взимаемого у источника, могут быть снижены до 0% в соответствии с соглашениями об избежании двойного налогообложения, заключенными между Российской Федерацией и страной фактического местонахождения компании-получателя.

Чтобы пользоваться льготными ставками налога, взимаемого у источника, ИЮЛ должно подтвердить свое налоговое резидентство в стране, с которой у Российской Федерации заключено соглашение об избежании двойного налогообложения. Подтверждением признается свидетельство, выданное соответствующими органами данной страны.

При отсутствии такого свидетельства налог взимается у источника и зачисляется в бюджет. Если произошло удержание налога в то время, как по соглашению об избежании двойного налогообложения налогоплательщик имеет льготу, иностранный получатель дохода вправе обратиться с заявлением о возмещении выплаченных налоговых сумм из бюджета.

5. В ПОМОЩЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ: БИЗНЕС-ПЛАН СТРОИТЕЛЬСТВА МОТЕЛЯ.

Уважаемые коллеги!

В Департамент содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ регулярно поступают запросы с просьбой о содействии в подготовке бизнес-планов по созданию различных предприятий.

Мы продолжаем знакомить вас с типовыми планами, которые позволят подготовить ваш собственный документ и, надеемся, избежать на этапе подготовки проекта серьезных организационных ошибок.

Пример бизнес-плана строительства мотеля.

Гостиничный бизнес во все времена пользовался популярностью и востребованностью у посетителей. По этой причине начало коммерческой деятельности в данной сфере является перспективным направлением. Начинающим предпринимателям хочется порекомендовать начинать свое дело с небольших масштабов, например – с открытия мотеля.

Характеристика объекта

В любом бизнес-плане должна быть приведена подробная характеристика открывающегося объекта. Как правило, мотель представляет собой гостиницу с небольшим количеством номеров (менее 50) для среднего класса с дополнительно обустроенной инфраструктурой. В большинстве случаев в состав данной инфраструктуры входят заведения общепита (кафе и рестораны) и различные торговые точки (реализующие как продовольственные, так и непродовольственные товары). Мотель предназначен для временного проживания, и характеризуется большой сезонностью бизнеса. График работы в таких заведениях, как правило, устанавливается круглосуточным.

Кроме основной услуги – предоставления умеренного по комфортабельности номера во временное проживание, в мотеле можно организовать и оказание других услуг, позволяющих получить дополнительный доход.

В число таких услуг может входить:

- предоставление специальных ячеек для хранения ценных вещей на период проживания в мотеле;
- ремонт транспортных средств;
- предоставление услуг связи и прочих коммуникаций (телефонная связь, Интернет и прочее).

Анализ рынка

Перед тем как открыть собственный мотель, необходимо провести детальный анализ экономической ситуации в данном сегменте рынка. В рамках такого анализа исследуется уровень спроса на предоставление подобных услуг в выбранном регионе, а также анализируется конкурентная среда. При оценке конкурентных заведений гостиничного типа требуется определить метод их работы, уровень влияния на успех продвижения собственного бизнеса и выявить вероятные пути снижения рисков такого рода.



Кроме этого, анализ рыночной ситуации позволяет определить потенциальную целевую аудиторию бизнеса, а именно – вероятных будущих клиентов отеля (средний возраст целевой группы, уровень их дохода и частота пользования услугами мотелей). Определение данных характеристик целевой группы позволяет разработать рекламно-маркетинговую стратегию по привлечению данных клиентов.

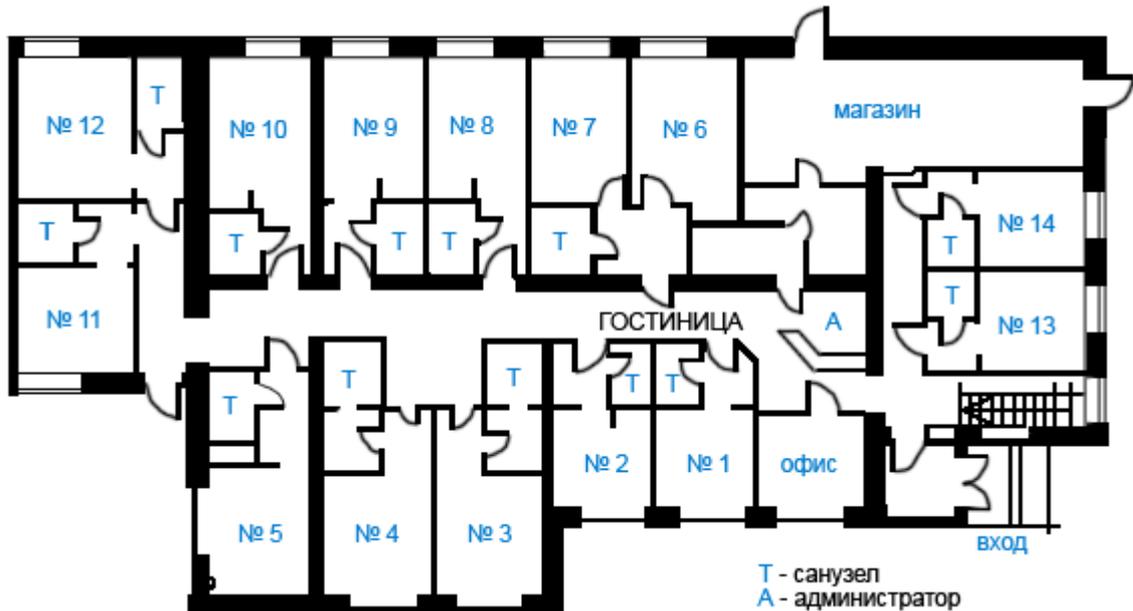
Организационно-правовые вопросы

Открытие мотеля подпадает под действие тех же общепринятых норм, что и для всех прочих объектов гостиничного бизнеса. Перед тем как открыть мотель, он должен быть зарегистрирован в качестве юридического лица. При этом должна быть выбрана конкретная организационно-правовая форма для осуществления коммерческой деятельности. Наиболее благоприятной формой для этого является общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Местоположение и помещение

Перед открытием мотеля в бизнес-плане должно быть приведено описание местоположения для открывающегося предприятия. К поиску и подбору подходящего местоположения следует подойти со всей серьезностью, так как это напрямую зависит на успех и прибыльность бизнеса. По этой причине выбирать место для размещения мотеля лучше всего с точки зрения проходимости. Наибольшей проходимостью характеризуются населенные пункты с численностью населения более 50 тыс. жителей либо оживленные автотрассы. При этом желательно выбрать место таким образом, чтобы недалеко от мотеля находилась автозаправка.

Площадь мотеля подбирается исходя из финансовых возможностей предпринимателя. Для сокращения расходов на первоначальном этапе здание мотеля можно арендовать, а затем по мере роста доходов выкупить.



Такой вариант требует дополнительных расходов на проведение ремонтных работ и придания интерьеру заведения уникального вида.

Другой вариант – это строительство нового здания, предполагает внушительный стартовый капитал, однако также обладает своими преимуществами. Кроме этого, необходимо продумать обустройство объектов инфраструктуры мотеля, что также требует внесения инвестиций на строительство и благоустройство. К зданию мотеля должна прилегать оборудованная системой видеонаблюдения охраняемая стоянка для автотранспорта постояльцев и персонала.

Оборудование

В бизнес-плане открытия мотеля должны быть отражены вопросы оборудования заведения.

В перечень такого оборудования входит:

1. Мебель для гостиничных номеров и холла;
2. Оборудование для санузла и душа в номерах;
3. Бытовая техника для оборудования рабочих помещений мотеля (стиральные машины, утюги).
4. Белье и прочие аксессуары для оснащения номеров.
5. Инвентарь для уборки помещений.

Персонал

Грамотно подобранный штат сотрудников во многом влияет на прибыльность работы мотеля, поэтому к подбору персонала следует подойти со всей серьезностью. Расчет количества рабочих мест обслуживающего персонала зависит от количества номеров в мотеле. Идеальным является такой расчет, когда за каждым номером прикреплен отдельный работник. Однако в реальной жизни такое количество работников может привести к разрастанию фонда оплаты труда и

несению убытков заведением гостиничного типа. По этой причине на мотель с 50 номерами достаточно нанять 15-16 человек в штат обслуживающего персонала.

Финансы

Одним из важнейших этапов составления бизнес-плана является расчет финансовых показателей проекта, в ходе чего не только подсчитывается общий объем инвестиций, но и определяется размер планируемой прибыли.

Размер стартовых инвестиций для открытия мотеля во многом зависит от региона, в котором планируется открытие. В регионах Центрального федерального округа затраты составят в среднем 20 млн. руб.

(стоимость зависит от класса заведения). Бизнес, связанный с работой мотеля окупается примерно через 4-10 лет.



Обращаем ваше внимание, что представленный материал является инструментарием для подготовки бизнес-плана. Соответственно, цифры, приведенные в нем, могут расцениваться лишь как ориентировочные, поскольку рынок и цены постоянно меняются. Вместе с тем, наша цель – представить предпринимателю те основные шаги, которые нужно будет предпринять для успешного запуска описываемого бизнеса, и которые послужат хорошим шаблоном для подготовки собственного бизнес-плана.

6. ИССЛЕДОВАНИЕ AWARA GROUP: УНИКАЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ О РЕАЛЬНОМ ВВП РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.



В своём новаторском исследовании Awara Group (сентябрь 2014 г.) показывает, что на протяжении многих лет прирост реального, за минусом накопившихся заимствований, ВВП в западных странах был отрицательным на протяжении многих лет. Как показывает исследование, реальный ВВП в этих странах скрывает внушительные убытки. Если вычесть из этого показателя накопленный долг, будет выявлен показатель «реального-ВВП-за-вычетом-долга».

Цель этого исследования заключалась в том, чтобы продемонстрировать, что показатели роста ВВП как таковые почти ничего не говорят о динамике экономики, если в то же время не анализировать вопрос – какая часть этого роста стали возможной благодаря новым заимствованиям.

Ключевая задача этого исследования – выявить реальный рост ВВП после учета эффекта роста национальной экономики из-за роста государственного долга. В настоящее время существует крепко устоявшаяся практика корректировать показатели ВВП в соответствии с показателями инфляции, в результате чего определяется так называемый «реальный рост ВВП». Учитывая это обстоятельство, будет вполне естественно также применять этот метод, в корректировке показателей роста ВВП, очищенного от влияния прироста новых заимствований, что

должно дать в итоге показатели «роста реального ВВП за вычетом долга». Исследование можно назвать новаторским, так как неизвестно, поднимали ли экономисты когда-либо этот вопрос. Также неизвестно, обсуждалась ли когда-либо эта проблема среди ученых и аналитиков. Очевидно, что проблема государственных заимствований широко обсуждается, но здесь идет речь о коррекции ВВП за счет вычета государственного долга.

Исследование выявило, что западные страны утратили способность обеспечивать рост своих экономик. Всё, что осталось, — это способность наращивать долги. За счёт массивного накопления новых долгов они способны создавать видимость вялого роста, зависшего около нулевой отметки.

Если бы все эти огромные заимствования направлялись на инвестиции, то ничего плохого в этом не было бы. Однако это не так – полученные средства направляются на покрытие убытков национальных экономик, и, по существу, растрачиваются на поддержание уровня потребления, который эти страны в действительности себе позволить не могут. За последнее десятилетие ситуация осложнилась, но драматический поворот к худшему произошёл в начале мирового финансового кризиса 2008 г.

На графике
1 отражены шокирующие показатели, характеризующие фактический обвал экономики западных стран в 2009 — 2013 гг. На нём показан прирост реального ВВП за вычетом

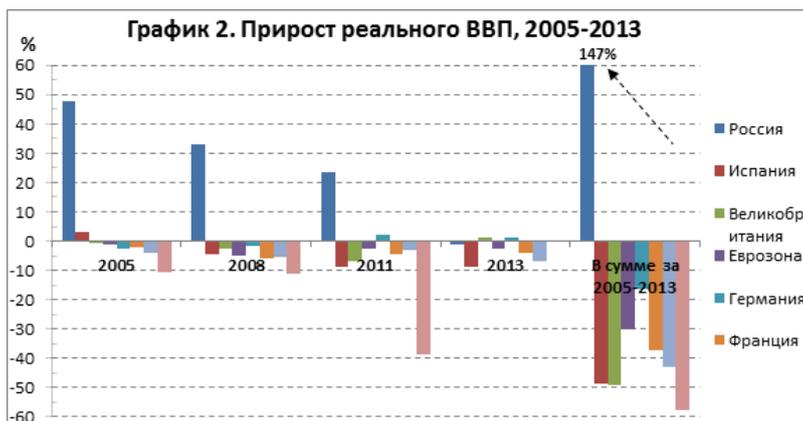


прироста долга (после вычета показателя роста государственного долга из показателя ВВП). Если вычесть долги, то мы увидим реальный масштаб обвала экономики Испании — -56,3%, это ужасающий показатель.

Если же использовать общепринятую официальную методику расчёта темпов прироста ВВП (за вычетом прироста долга), то получается всего лишь -6,7%. Соответствующие показатели для стран еврозоны в целом составляют -27,2% для показателя ВВП (с поправкой на долг) и только -0,2% согласно официальной методике расчёта темпов прироста ВВП.

По результатам данного исследования можно прийти к выводам, что даже в Германии сложилась катастрофическая ситуация: темпы прироста ВВП за вычетом долга составляют -16,6% по сравнению с официальным показателем темпов прироста ВВП -0,7%. В исследовании приводится сравнение показателей обременённых долгами западных стран с аналогичными показателями благоразумной в финансовом отношении России. Можно сделать вывод, что за тот же период Россия смогла увеличить темпы прироста реального ВВП за вычетом долга до уровня 28,5% при официальном показателе темпов прироста ВВП 5,7%.

На графике 2 отражена динамика темпов прироста реального ВВП в различных странах за 2005 — 2013 гг. Как видно из графика, за этот период Россия смогла обеспечить прирост реального ВВП, тогда как западные страны всё глубже и глубже погружались в долги.



За период 2005 — 2013

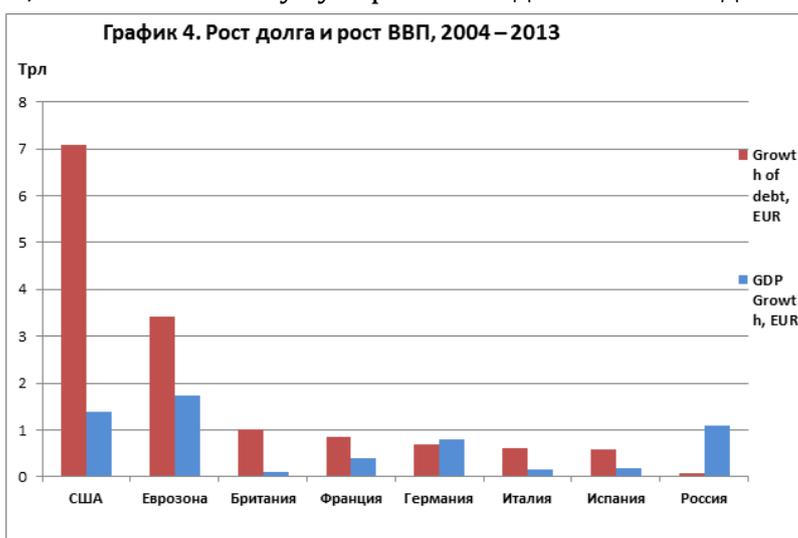
гг. аккумулированный рост экономики России составил 147%, тогда как аккумулированные убытки западных стран выросли с 16,5% (Германия) до 58% (США). В случае с Россией



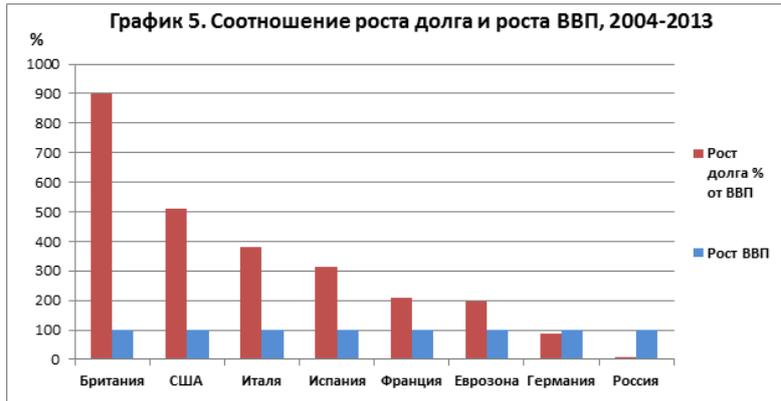
показатель темпов прироста реального ВВП за вычетом заимствований также корректируется, чтобы внести поправку на ошибку в вычислении, связанную с применением Росстатом неправильного дефлятора ВВП.

На графике 3 наглядно показана разница в динамике экономического развития России (реальный ВВП за вычетом прироста долга), США и стран еврозоны.

На графике 4 показано, насколько аккумулирование долга в западных странах превышает официальный показатель темпов прироста ВВП. За период 2004 — 2013 гг. безусловным лидером в росте долгового бремени стали США — 9,8 трлн долларов США (7 трлн евро, как показано на графике). За этот период рост государственного долга в США превысил рост ВВП в 5 раз (500%).



На графике 5 это показано путём сравнения соотношения между темпами роста долга и темпами прироста ВВП.



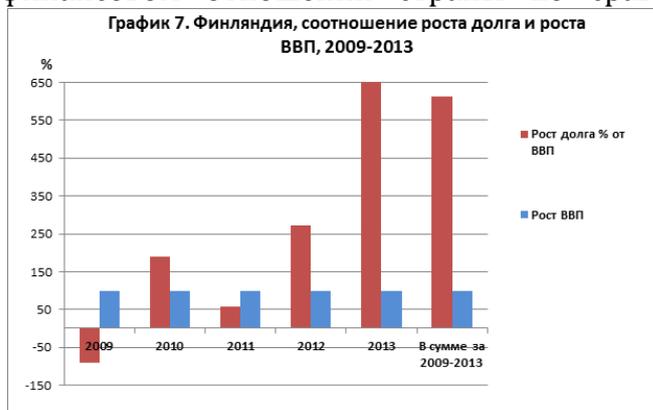
Сравнение темпов роста долга по отношению к темпам прироста ВВП показывает, что у Великобритании, страны, которая накопила самый крупный новый долг по отношению к приросту ВВП, соотношение размера нового долга к показателю прироста ВВП составляет 9 к 1.

Другими словами, размер нового долга Великобритании составляет 900% от прироста ВВП.

Но и для других западных стран, в меньшей степени для Германии, ставшие предметом исследования, находятся в тяжёлом положении, тогда как рост долга в России составляет всего лишь небольшую долю от прироста ВВП. Как показывает проведённый анализ, в отличие от экономики западных стран, даже по этим показателям рост экономики России является достаточно здоровым и не обусловлен ростом долга. В действительности Россия демонстрирует ошутимо положительное соотношение этих показателей: темпы прироста ВВП превысили темпы роста долга в 14 раз (1400%). Этот показатель поражает ещё больше, если сравнить его с аналогичным показателем западных стран, погрузившихся в новые долги.



Ситуация в небольших странах ЕС, таких как Финляндия, также выглядит удручающе. Хотя Финляндия и пользуется репутацией более благополучной в финансовом отношении страны по сравнению с большинством стран ЕС, в действительности ситуация в Финляндии обстоит не лучшим образом. Эта репутация относится к периоду до 2008 г., а после начавшегося в 2008 г. финансового кризиса расходы правительства Финляндии вышли из-под контроля.

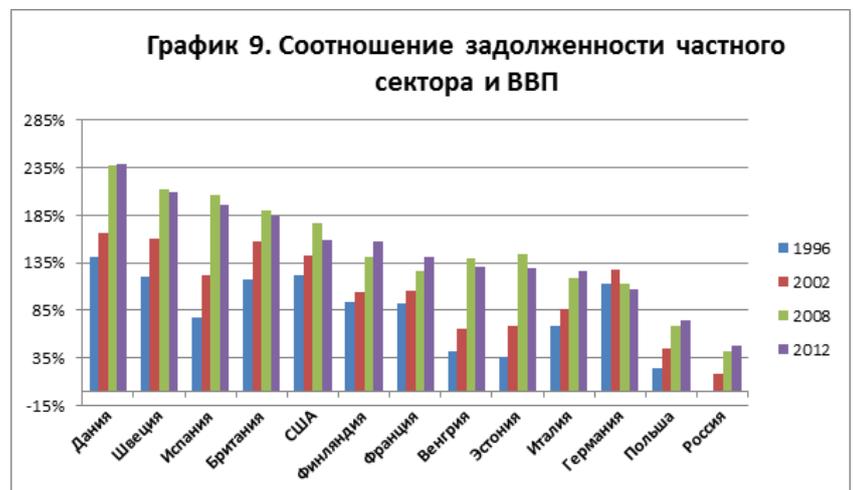


В течение 5 лет с момента начала кризиса, Финляндия прибавила в среднем по 10 миллиардов Евро заимствований каждый год, то есть 50 миллиардов Евро за все эти годы в целом (график 6). Соотношение роста долга к росту ВВП составило 600% в тот же период (график 7). Что привело к отрицательному аккумулятивному росту ВВП за вычетом долга - 30,5% в период с 2009 по 2013 годы (график 8).

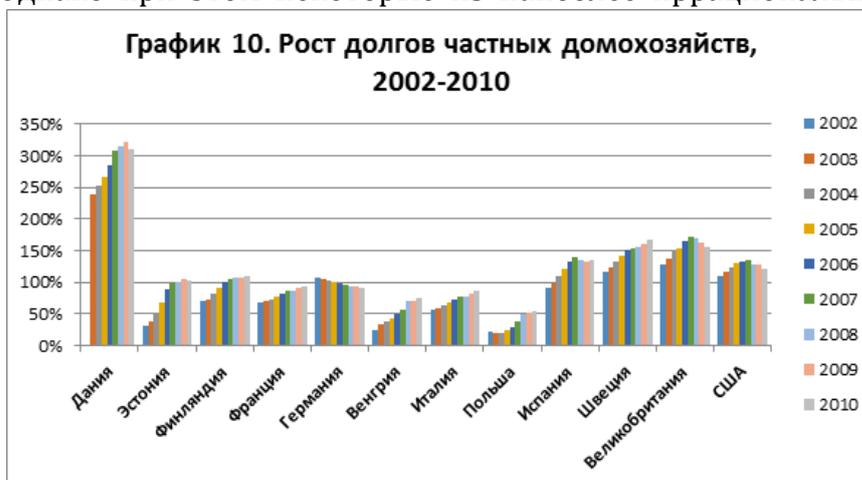


Вышеуказанные показатели корректируются с учётом влияния величины государственного долга (совокупного государственного долга), но ситуация выглядит еще более устрашающей, если принимается во внимание эффект влияния частных заимствований на показатели ВВП.

Новые долги корпораций и домохозяйств, как минимум, удвоили частные заимствования в большинстве западных стран, начиная с 1996 года (график 9). Динамика роста долгов частных домохозяйств следует в том же направлении, но видимо выровнялась в последние годы, так как уровень долгов достиг вообще максимально допустимых пределов (график 10).



В свой анализ исследователи не включили Японию и Китай из-за сложностей, связанных с поиском надёжных статистических данных. Эксперты столкнулись с проблемой частичной информации, которая не охватывают все соответствующие периоды, проблемой несопоставимости данных по выборкам, которые мы изучали, а также проблемой неточности при пересчёте входных данных в евро. Тем не менее, авторы исследования делают вывод, что Япония — это страна с самым проблемным приростом ВВП за счёт увеличения долга. Соотношение её государственного долга к ВВП превышает 200%. По существу, Япония живёт не посредством с начала 1990-х гг. Однако при этом некоторые из наиболее иррациональных западных аналитиков



стремятся представить Японию примером для подражания, утверждая, что коль скоро Япония могла наращивать долги в течение 25 лет, то и все западные страны могут поступать точно так же в обозримом будущем. Ещё одно существенное соображение против

представления о том, что западные страны могли продолжать наращивать долги, состоит в том, что с начала 1990-х гг. западные страны стали быстро терять свою

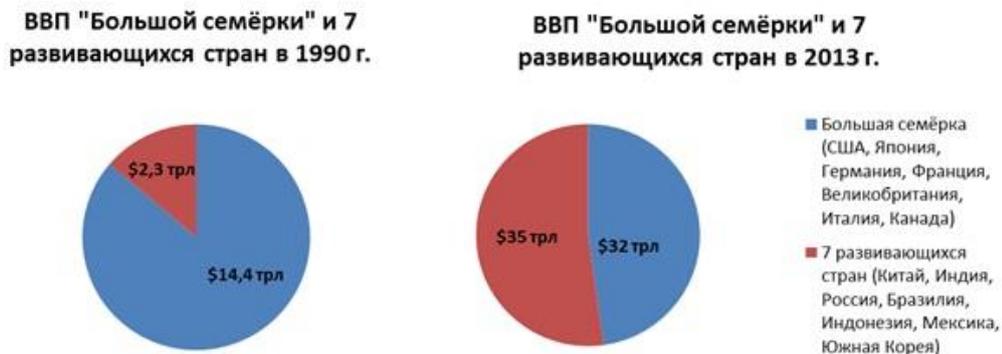
экономическую гегемонию: начала снижаться её доля в объёме мировой торговли и глобальном ВВП.

Рассматривая эти показатели, авторы исследования пришли к выводу, что в реальности западные экономики не росли вообще за последние десятилетия, а скорее просто массово накапливали свои долги. С таким уровнем накопившегося долга это положение дел не может продолжаться долго. Существует реальный риск того, что это долговой блеф будет раскрыт скорее раньше, чем позже и обрушит уровень ВВП западных экономик до того уровня, который они могут поддерживать без новых заимствований. Но в этом случае они не смогут обеспечивать покрытие старых займов, что приведет к катастрофическим последствиям.

Значимость Запада по отношению к остальному миру быстро сокращается. Это можно продемонстрировать путём сравнения показателей ВВП западных стран-членов «большой семерки» (G7) (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия и Канада) с показателями ВВП сегодняшних развивающихся стран. В 1990 г. совокупный ВВП стран-членов «Большой семерки» значительно превышал совокупный ВВП сегодняшних семи развивающихся стран: Китая, Индии, России, Бразилии, Индонезии, Мексики и Южной Кореи (которые необязательно составляют единый политический блок).

В 1990 г. совокупный ВВП стран-членов «большой семерки» (G7) составлял 14,4 трлн. долл., а совокупный ВВП семи развивающихся стран — 2,3 трлн долл. Однако к 2013 г. ситуация кардинально изменилась: совокупный ВВП стран-членов «большой семерки» (G7) составил 32 трлн. долл., а совокупный ВВП семи развивающихся стран — 35 трлн. долл. (**график 11**).

График 11. Доля ВВП «Большой семерки» и семи развивающихся стран



Ввиду постоянного роста доли развивающихся стран в мировой экономике становится очевидно, что западные страны не смогут получать достаточную прибыль от мировой торговли, чтобы обслуживать накопленные ими долги.

В настоящее время западные страны извлекают выгоду из того, что остальной мир всё ещё доверяет их валютам и использует их в качестве резервных. По существу, доллар США и евро используют преимущества своего монопольного статуса. Именно это позволяет западным странам получать доступ к дешёвым долговым обязательствам и стимулировать свои национальные экономики за счёт монетарной политики, проводимой центральными банками (программа так называемого «количественного смягчения» или, другими словами, «запуск печатного станка»). Однако риск состоит в том, что при усугубляющейся долговой ситуации и сокращающейся доли в мировой экономике они не смогут

воспользоваться этими преимуществами, скорее всего, уже даже в обозримом будущем. А за этим последует резкое удорожание заимствований и рост инфляции, переходящей в конце концов в гиперинфляцию.

**Информация к размышлению:
Результаты блиц-опроса руководителей зарубежных компаний,
работающих в России, проведенного компанией E&Y в сентябре 2014 г.**



66% респондентов не будут пересматривать инвестиции в российскую экономику; треть опрошенных собираются отложить свои планы на более поздние сроки, но могут изменить их при улучшении геополитической ситуации.



83% руководителей компаний в 3-м квартале 2014 г. более пессимистичны относительно перспектив развития бизнеса. По мнению почти половины из них, следующий год будет сложным.



48% инвесторов полагают, что им удастся достичь своих плановых финансовых показателей.

80% компаний не будут сокращать персонал, но рост заработной платы не превысит инфляционных показателей. Половина респондентов предложат сотрудникам заработную плату без корректировки на инфляцию. С другой стороны, Россия остается важным рынком региона СЕЕМЕА (Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток, Африка), на котором компании планируют нанимать новых сотрудников.

Отчет о состоянии бизнеса в России подготовлен компанией EY на основании исследования СЕЕМЕА Business Group, проведенного в сентябре 2014 года. Полученные результаты основаны на опросе 128 руководителей зарубежных компаний, работающих в России. В отчете представлен наиболее актуальный, на наш взгляд, анализ планов компаний на ведение бизнеса в России.

**7. ВНИМАНИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ:
ПАСПОРТА ИНВЕСТПРОЕКТОВ И ПЛОЩАДОК. КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ.**



Проект развития агротехнопарка.

Технопарк создается на базе имущественного комплекса ООО «Афипский ЭнергоПарк», расположенного по адресу: РФ, Краснодарский край, Северский район, пгт. Афипский в границах СПК «Аврора». Расположение – вдоль трассы А-146 «Краснодар-Новороссийск» в 14 км от Краснодара.

Агропромышленный технопарк – это бизнес сообщество производственных, научных и образовательных предприятий и специалистов, развивающихся вместе на одной территории в комплексе объектов недвижимости, инженерных сетей и услуг через единую управляющую компанию «АгроТехноПарк» (УК «АТП»).



Основные направления деятельности АТП:

- развитие инновационных и технологичных производств, в т.ч. глубокой переработки сельскохозяйственной продукции;

- содействие внедрению инновационных технологий в работе предприятий и распространению научных и прикладных знаний об инновационных технологиях;

- развитие и подготовка кадрового потенциала высокотехнологичных предприятий и организаций;

- поддержка динамично развивающихся крупных, средних и начинающих малых компаний, а также талантливых специалистов;

- поддержка существующих международных и национальных кооперативных связей и установление новых для поиска научных и коммерческих контактов, обмена опытом по сопровождению и сервису фирм, помощи в продвижении их товаров и услуг на внешние рынки;

- организация инновационно-деловой среды для развития инициатив и внедрения новых технологий в области логистики, производства, переработки экологически чистых продуктов.

На сегодняшний день из трех очередей развития комплекса ООО «АЭП» построена 1-я очередь производственно-складских помещений класса А площадью 5904 кв.м., фасадом (100м) с дополнительными территориями автостоянок на 1.5 га.



В перспективе на площади 3000 кв.м. (общая - 6000 кв.м.) 1-ой очереди ООО «АЭП» планируется разместить завод глубокой переработки сельскохозяйственной продукции, общей сметной стоимостью 200 млн. руб. Окупаемость данного проекта 2,5

года. На оставшиеся 3 000 кв. м 1-ой очереди ООО «АЭП» ведется поиск инвестиционных проектов для дальнейшего развития Агротехнопарка.

В настоящее время отработывается вариант дальнейшего развития производственных, складских и торговых площадей Агротехнопарка на приобретаемом дополнительно соседнем земельном участке 6 га. Планируемая площадь зданий 24 000 кв. м. Сметная стоимость строительства - 650 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: главный эксперт Сергей Звягин, т. (495) 620-0584, эл. почта: zsv@tpprf.ru.