

ИНВЕСТИЦИИ. ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКА

1.	ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕЙТИНГИ: ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ.....	4
2.	БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ: НОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ.....	5
3.	ФОНДОВЫЙ РЫНОК: СТИМУЛИРОВАНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	9
4.	СОВЕТЫ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ: КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ (продолжение, начало в выпусках 34-38).....	10
5.	ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГАРАНТИИ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	14
6.	В ПОМОЩЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ: ПОДГОТОВКА БИЗНЕС-ПЛАНА.....	18
7.	ИССЛЕДОВАНИЕ KPMG: ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОГО ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА.....	20

В выпуске использована информация из открытых источников.
Бюллетень подготовлен Департаментом содействия инвестициям и инновациям ТПП РФ
т. (495) 620-0223
(главный редактор – вице-президент ТПП РФ Дмитрий Курочкин,
ответственный за выпуск – директор Департамента содействия инвестициям и
инновациям Алексей Вялкин, vyalkin@tpprf.ru).

В качестве приложения к этому выпуску мы представляем вашему вниманию потенциальных инвесторов инвестиционные проекты, презентация которых состоялась 15 декабря 2014 года в ТПП РФ

Подкомитет по развитию рыбохозяйственного комплекса России
Комитеты ТПП РФ по развитию АПК

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ИНГРЕДИЕНТОВ КОРМОВ ДЛЯ ЖИВОТНОВОДСТВА И АКВАКУЛЬТУРЫ

Проект промысла и переработки на кормовые продукты
ресурсов антарктического криля

(Внедрение проекта позволит рыболовной компании увеличить выпуск
кормовой муки, за счёт ресурса криля, в 7-8 раз)



ООО «ЛЕНАВИТА»

Производство Дигидрокверцетина и на его основе БАД кормовых добавок и косметологических средств

Республика Саха (Якутия),
г. Нерюнгри

ТЕХНОПАРК ЯКУТИЯ

МИТЭКО

Проект создания откормочного комплекса КРС в Республике Калмыкия

ООО «Афипский ЭнергоПарк»

Создание Агропромышленного технопарка
на базе имущественного комплекса
ООО «Афипский ЭнергоПарк»

Краснодарский край
2014



Мини-полис «КУБ-А»



Успенский
Перерабатывающий
Комплекс



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.

1. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕЙТИНГИ: ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ.



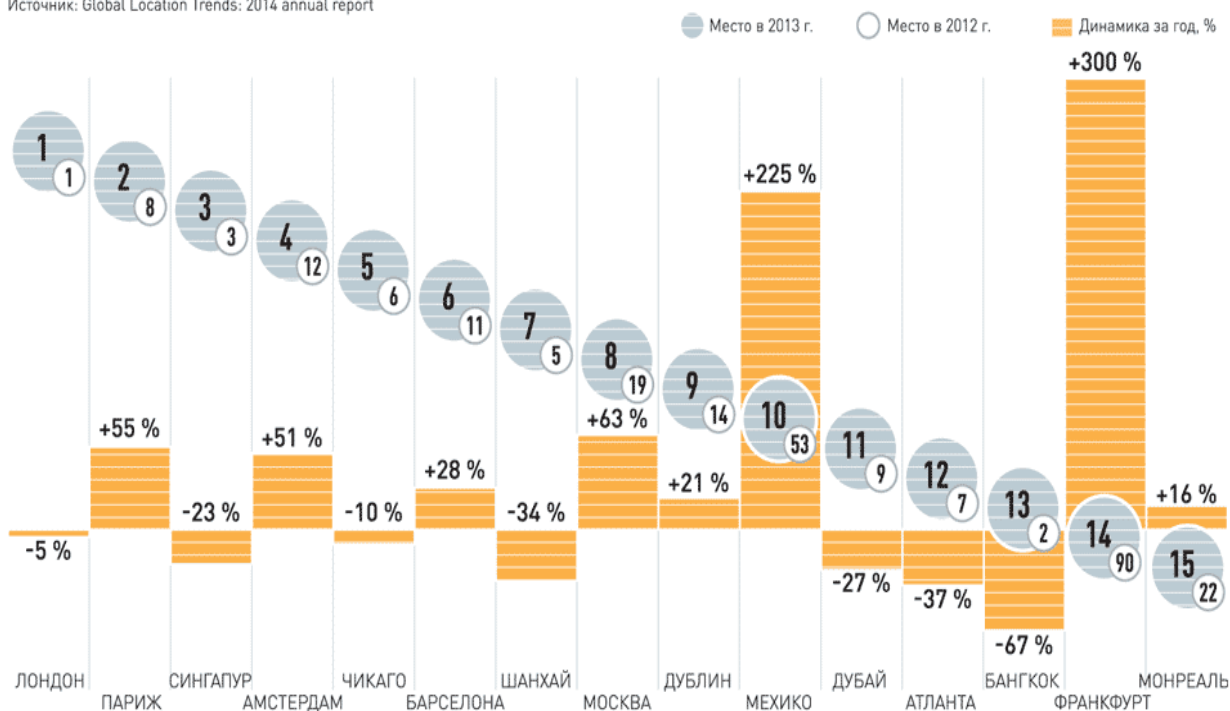
На страны Азии приходится 35% всех прямых инвестиций в мире, на 2-м месте – государства европейского континента (29%). Такие данные содержатся в ежегодном отчете компании IBM Global Location Trends 2014. В нем аналитики проводят анализ распределения инвестиций транснациональных корпораций по различным странам, оценивая уровни инвестиций в таких областях, как производство, услуги, исследования и

разработки. Самыми привлекательными для инвестиций отраслями в прошлом году стали транспорт, туризм, химическое производство, электроника, ИКТ, промышленное оборудование.

В новом отчете большое внимание уделяется такому показателю, как рост числа рабочих мест, созданных в результате прямых иностранных инвестиций. Среди стран 1-е место по этому показателю в прошлом году заняли США, на 2-м месте - КНР. России удалось улучшить свой показатель на одну позицию по сравнению и занять 8-е место. Еще лучше выглядит Москва - в рейтинге городов по количеству проектов, созданных с привлечением ПИИ, она поднялась на 11 позиций за год и заняла 8-е место.

ТОП-15 ГОРОДОВ ПО ПРИВЛЕЧЕННЫМ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ

Источник: Global Location Trends: 2014 annual report



Москва является местом концентрации практически всех финансовых ресурсов России. Большинство крупных компаний имеют московскую прописку, и органы власти находятся именно здесь. Сейчас начался процесс децентрализации, который в долгосрочной перспективе должен привести к бурному развитию других

городов-миллионеров, но пока по абсолютным показателям даже Санкт-Петербургу тягаться с Москвой очень сложно. Однако ситуация на политической арене явно не в пользу инвесторов, нацеленных на российский рынок. По итогам года эксперты предполагают, что общий объем иностранных инвестиций в оптимистичном варианте развития событий останется на прошлогоднем уровне. В пессимистичном - снизится на 20-25%.

Из-за санкций и неопределенности российские компании сегодня выглядят не самым перспективным направлением для инвестиций. Сектором, способным привлечь какие-то инвестиции в таких условиях, остается потребительский сектор, особенно компании, связанные с производством и продажей продуктов.

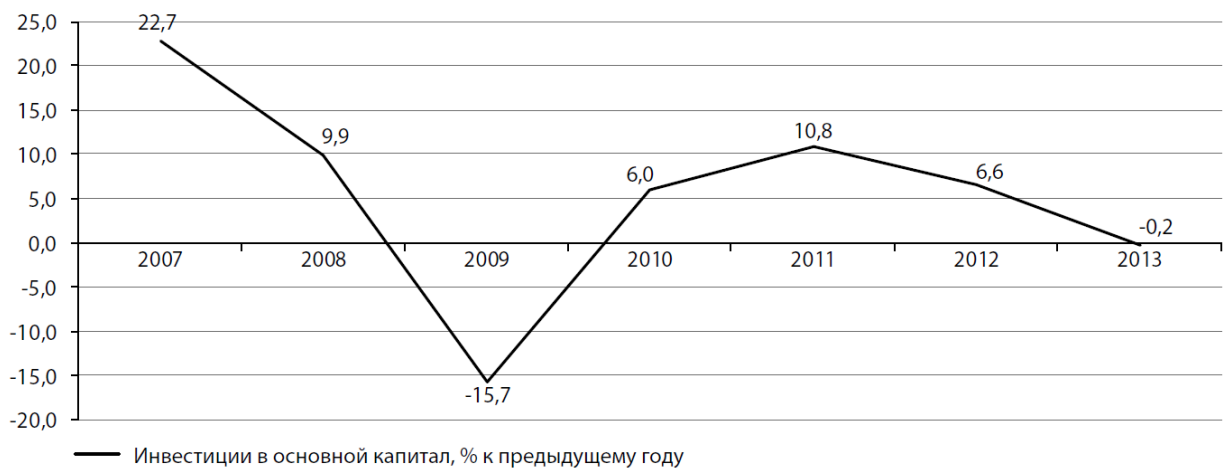


2. БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ: НОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ.



Банковский сектор вошел в период масштабной перестройки, который продлится как минимум до середины 2015 г. Банкам предстоит адаптировать бизнес-модели под новые «правила игры»: сужение возможностей экстенсивного роста, ухудшение качества активов (доля «кредитов под стрессом» в 2014 г. может вырасти с 15 до 20%), системный дефицит ликвидности и усиление регулятивного надзора.

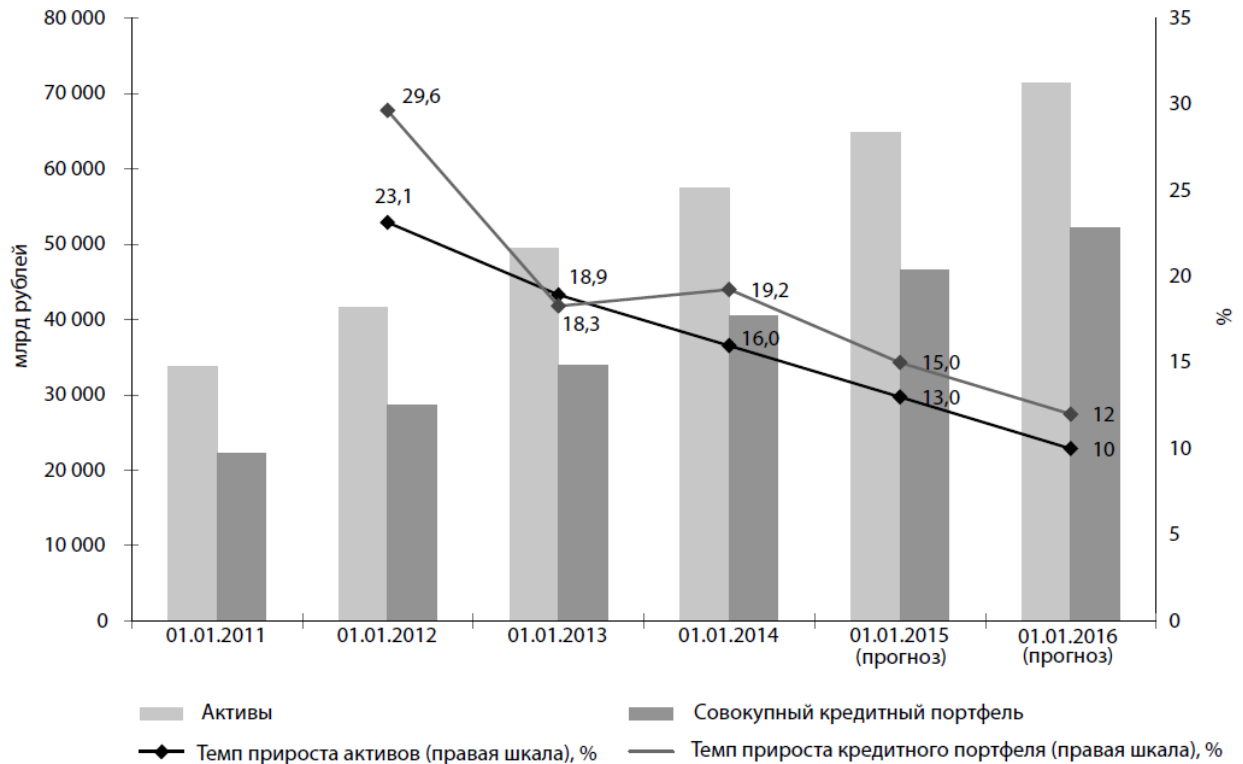
Впервые с кризиса 2008–09 гг. динамика инвестиций в основной капитал находится в отрицательной зоне



Перестройка будет сопровождаться ростом концентрации активов у крупных игроков, при этом банкам придется ограничить объем высокорискованного бизнеса, наращивать долю комиссионных доходов, более активно работать с МСБ и развивать дистанционные сервисы.

В 2014–2015 гг. банковский сектор будет развиваться в условиях резкого сужения возможностей экстенсивного роста (темп прироста кредитного портфеля не превысит 15% в 2014 г.), ухудшения качества активов, системного дефицита ликвидности и усиления регулятивного надзора. Российским банкам предстоит привыкнуть к более низким темпам роста и рентабельности, что потребует от них корректировки бизнес-моделей и снижения риск-аппетитов.

В 2015 г. банковский сектор России ожидает серьезное замедление



Ключевые направления – оптимизация издержек и автоматизация бизнеса, диверсификация активов и сокращение доли высокорискованного бизнеса, рост доли комиссионных доходов. Высокий риск-аппетит сохраняют только банки, собственники которых готовы оперативно «закрывать» возможные временные убытки.

В 2014 г. активы банковского сектора прибавят 13% (16% в 2013 г.), в 2015 г. – не более 10%, что уже сопоставимо с темпом роста цен в экономике. В наибольшей степени притормозит розничное кредитование – с 29% в 2013 г. до 23% в 2014-м и 20% – в 2015-м. Основной вклад в замедление сегмента внесет необеспеченное кредитование физлиц (23% против 32% в 2013-м), в то время как ипотека сохранит достаточно высокие темпы роста портфеля – на 28% в 2014-м (против 34% в 2013-м). Торможение продолжится и в сегменте кредитования МСБ: портфель прибавит не более 13% в 2014 г. Ключевые причины – ухудшение качества обслуживания и снижение спроса. Кредитование крупного бизнеса в 2014 г. ожидает ускорение с 10% до 12% благодаря рефинансированию российскими банками внешнего долга крупных компаний.

Ухудшение качества активов затронет в 2014–2015 гг. все сегменты кредитования, кроме ипотеки. Хотя стагнация в экономике и ухудшение доступа к внешнему фондированию ударят в первую очередь по крупным предприятиям,

большинство банков предпочтут реструктурировать крупные кредиты либо рефинансировать долги таких компаний. Наибольшими темпами будет расти просроченная задолженность в необеспеченной рознице, причем ее пик придется, по нашим оценкам, на конец 2014 г. Вместе с тем эксперты ожидают, что в ипотечном кредитовании доля просроченной задолженности останется на текущем уровне – в пределах 1,5–1,7% (против 8–9% по необеспеченным кредитам).

Прогноз динамики основных сегментов банковского рынка в 2014–2015 гг.

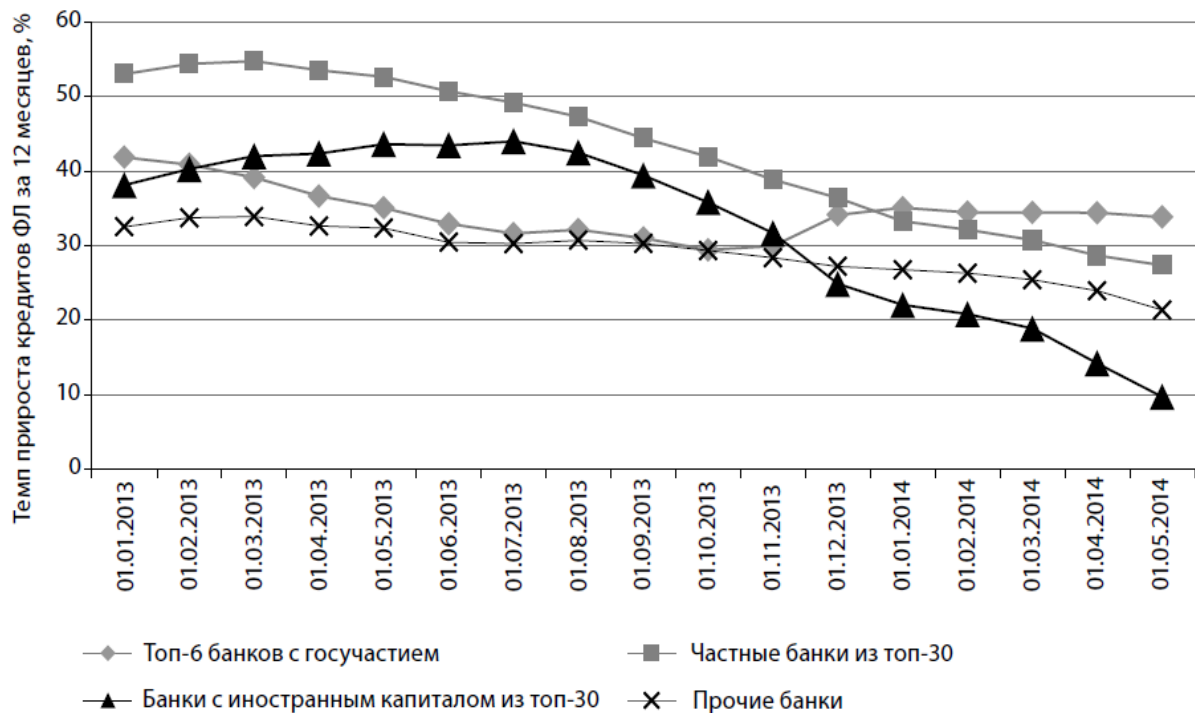
	Ожидаемый темп прироста в 2014 году, %	Ожидаемый темп прироста в 2015 году, %
Кредитование крупных компаний	12	9–10
Кредитование МСБ	13	11–12
Кредитование физлиц	23	19–20
в т. ч. необеспеченные потребительские ссуды	23	18–19
в т. ч. ипотека	28	23–24
Кредитный портфель, всего	15	11–12
Активы, всего	13	9–10

Системный дефицит ликвидности сохранится в секторе до середины 2015 г., вследствие чего доля средств Банка России в пассивах может вырасти до 10–11%. Наиболее уязвимы региональные банки: концентрация привлеченных средств на одном-двух регионах повышает подверженность локальным всплескам «паники вкладчиков». Дополнительное давление на систему создают крупнейшие госбанки, которым зачастую выгоднее направлять избыточную ликвидность не на рынок МБК, а на реализацию собственных розничных проектов. При этом рефинансирование продолжает распределяться по системе неравномерно (более 70% приходится на крупнейшие банки с госучастием), а рынок МБК в периоды паники вкладчиков практически закрывается для небольших банков, вследствие чего они вынуждены держать избыточную «подушку» ликвидности.

Новая политика Банка России заметно снизит привлекательность кредитования связанных сторон и проведения сомнительных операций. С мая текущего года повышены критерии высокой вовлеченности банка в сомнительные операции (максимальная доля таких операций в дебетовых оборотах клиентов снижена с 5% до 4%), а с января 2015 г. вводится норматив максимального риска на связанных лиц (Н25) и более жесткие критерии отнесения заемщиков к связанным сторонам.

В качестве «пряника» регулятор расширяет возможности для банков зарабатывать на инструментах РЕПО, постоянно увеличивая объемы рефинансирования. Действия ЦБ РФ стимулируют банковский бизнес к снижению риск-аппетитов и большей прозрачности, что в перспективе полутора-двух лет повысит уровень доверия к банковской системе.

Активность в сфере банковских сделок слияний и поглощений (M&A) в 2015 г. возрастет, в основном за счет применения механизма санации. Для банка-санатора это позволит как разделить риски укрупнения бизнеса с государством, так и улучшить рыночные позиции за счет освоения клиентской базы санируемого банка.

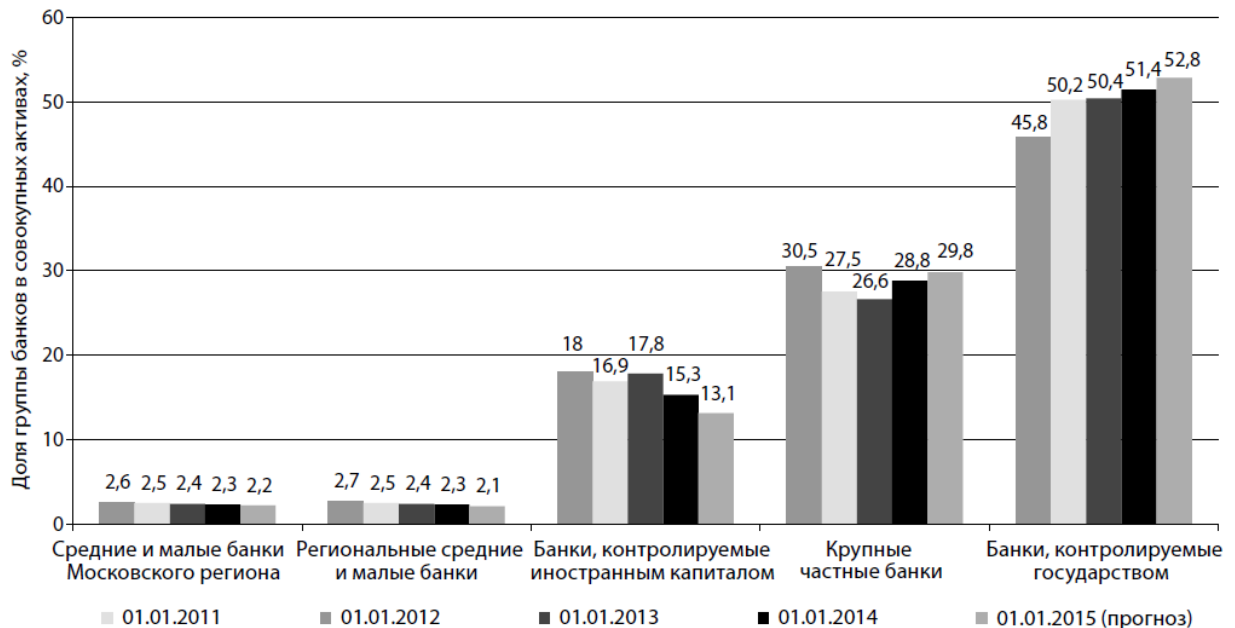
Динамику розницы в 2014 г. поддерживают крупнейшие банки с госучастием

«Рыночные» сделки М&А будут носить скорее единичный характер: с одной стороны, слишком затруднительна оценка качества активов, с другой, на рынке мало игроков, готовых к активному расширению за счет М&А. Увеличение с 1 января 2015 г. нормативного минимума по капиталу также не станет катализатором роста М&А: большинство банков с капиталом менее 300 млн. уже имеют конкретные планы по приведению его в соответствие с законом.

Развитие банковского сектора в 2014–2015 гг. будет сопровождаться ростом концентрации активов на крупных банках. Крупнейшие банки (частные и с госучастием) уже увеличили свою долю на рынке за счет перетока части средств населения и компаний из малых и средних банков. Дополнительную динамику их бизнесу придаст замещение внешнего долга крупных компаний, а также возможность получить рефинансирование от ЦБ РФ под залог инвестиционных кредитов. Под давлением окажется рентабельность розничных банков и небольших региональных кредитных организаций.

Первым следует сосредоточиться на оптимизации расходов и расширении кросс-продаж некредитных продуктов. Небольшие банки получают шанс более активно кредитовать МСБ в результате смещения приоритетов крупных банков в сторону крупного бизнеса. В качестве точки роста для малых банков мы также видим рынок тендерного кредитования: объем рынка госзаказа с ежегодным оборотом в 10 трлн руб. далек от насыщения кредитными ресурсами.

Доля госбанков и крупных частных банков по итогам 2014 г. вырастет, доля иностранных «дочек» заметно снизится



3. ФОНДОВЫЙ РЫНОК: СТИМУЛИРОВАНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.



С 1 января 2015 г. в России должен заработать **новый инвестиционный инструмент** - индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Его **основная задача** - стимулирование частных инвестиций на фондовом рынке и увеличение числа частных инвесторов.

Как ожидают участники рынка, со временем ИИС сможет составить реальную конкуренцию депозиту - речь идет о перспективе ближайших 3-5 лет. Момент для запуска нового инструмента эксперты считают удачным. Эксперты отметили, что в 2014 г. впервые приток денег на депозиты сменился оттоком. Сам клиент начинает искать другие возможности для инвестиций.

Основные преимущества депозитов известны - это понятность инструмента, фиксированная доходность и, конечно, защита системой страхования вкладов. "Козырем" ИИС должен стать предусмотренный по такому счету налоговый вычет.

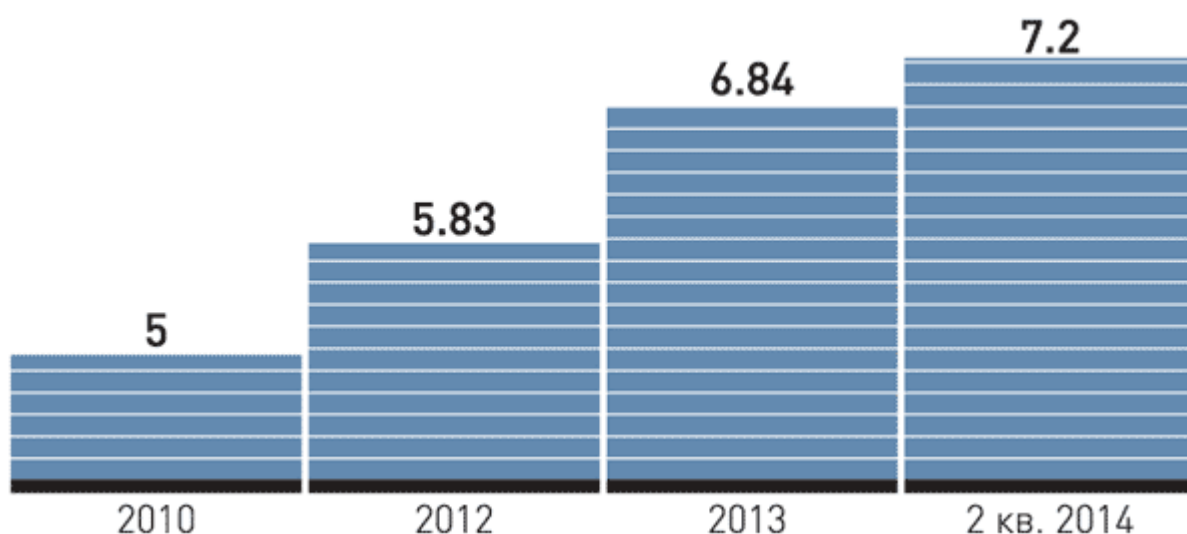
Предусмотрено два типа таких вычетов, выбрать инвестор может только один. Первый тип позволяет ежегодно получать вычет 13% от суммы, внесенной в налоговый периоде



на ИИС. То есть, например, если было внесено 200 тыс. руб., из бюджета будет возвращено 26 тыс. руб. Второй тип вычета предполагает, что по окончании договора на ведение ИИС (не менее чем через три года) вся полученная за инвестиционный период прибыль будет освобождена от налогообложения.

Какую прибыль будут приносить ИИС, пока не ясно, т.к. не определено, в какие инструменты будет разрешено инвестировать средства таких счетов. Внутри Банка России ведутся дискуссии по этому поводу, но он не может сегодня запрещать что-то инвестору, потому что он не субъект надзора. Однако косвенно этот инструмент можно регулировать через требования к действиям профучастников.

Размер активов IRA (индивидуальный пенсионный счет) в США, трлн.долл.



В отношении ИИС уже сейчас одобрен ряд ограничений. Так, физическое лицо вправе иметь только один договор на ведение такого счета, вносить на него можно только денежные средства, причем в течение года сумма не может превышать 400 тыс. руб.

Что касается возможных инструментов инвестирования, по мнению экспертов - главное - не зарегулировать ИИС с самого начала. Впрочем, первыми клиентами ИИС, по мнению участников рынка, станут не обычные люди, а профучастники, которые уже обладают инвестиционными портфелями и часть их будут перекладывать на ИИС.

4. СОВЕТЫ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ: КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ (продолжение, начало в выпусках 34-38).

Налогообложение

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) зависит от того, является ли физическое лицо налоговым резидентом РФ. Физическое лицо признается налоговым резидентом РФ, если оно фактически находится на территории РФ не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев. Период

нахождения физического лица в РФ не прерывается на периоды его выезда за пределы РФ для краткосрочного (менее 6 месяцев) лечения или обучения.

Дни въезда физического лица в РФ и выезда из РФ учитываются при расчете периода нахождения физического лица в РФ для целей установления налогового статуса. Если организация выплачивает физическому лицу доход на территории РФ, то для применения соответствующей ставки налога, удерживаемого у источника, ей следует определять налоговый статус физического лица на каждую дату выплаты дохода. При определении налогового статуса физического лица необходимо учитывать продолжительность его пребывания на территории РФ, которое должно составлять 183 дня в течение 12-месячного периода, предшествующего дате получения физическим лицом дохода. Следовательно, сумма удерживаемого налога может быть не окончательной.

В соответствии с официальными разъяснениями Министерства финансов РФ, окончательная сумма налогового обязательства определяется в зависимости от налогового статуса физического лица в отчетном календарном году. Физическое лицо признается налоговым резидентом в случае нахождения в РФ в течение 183-дневного периода в отчетном календарном году.

Налоговые резиденты РФ уплачивают НДФЛ со всех доходов, независимо от местонахождения источников доходов, тогда как нерезиденты уплачивают НДФЛ только с доходов, полученных от источников в Российской Федерации.

Налоговые резиденты РФ уплачивают НДФЛ с доходов, полученных у источников в РФ и за ее пределами. Нерезиденты уплачивают налог только с доходов, полученных у источников в Российской Федерации.

Налогооблагаемая база

Налогооблагаемый доход включает в себя доходы, полученные как в денежной, так и в натуральной форме, а также доходы в виде материальной выгоды. При получении налогоплательщиком дохода в натуральной форме налоговая база определяется исходя из рыночной цены полученных товаров или оказанных услуг.

Доходы, полученные в виде материальной выгоды, возникают при:

- процентных платежах за пользование заемными средствами, полученными от организаций и индивидуальных предпринимателей по ставке ниже 2/3 ставки рефинансирования, установленной Банком России по кредитам в рублях, или ниже 9% годовых по кредитам в иностранной валюте. Пользование кредитными картами, выпущенными нероссийскими банками, также признается налогооблагаемым доходом, полученным держателями карт в виде материальной выгоды.

- приобретении физическим лицом товаров или услуг по льготным ценам у лиц, являющихся взаимозависимыми по отношению к налогоплательщику.

- приобретении ценных бумаг и финансовых инструментов по ценам ниже рыночных.

Ставки налога

НДФЛ по ставке 13% облагаются все виды доходов налоговых резидентов. Для следующих типов доходов установлены отдельные ставки налога:

- дивиденды, полученные налоговыми резидентами РФ (как от российских, так и иностранных юридических лиц), а также проценты по определенным долговым ценным бумагам облагаются по ставке 9%;

-некоторые виды доходов, не связанных с трудовой деятельностью (например, материальная выгода от экономии на процентах за пользование заемными средствами), облагаются по ставке 35%.

НДФЛ по ставке 30% облагаются все виды доходов налоговых резидентов. Для следующих типов доходов установлены отдельные ставки налога:

-дивиденды, полученные от российских организаций физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ, облагаются по ставке 15%;

-оплата труда в России иностранных работников – налоговых нерезидентов РФ, имеющих статус высококвалифицированных специалистов, и некоторых других – облагается по ставке 13%;

Как правило, НДФЛ уплачивается налоговыми резидентами по фиксированной ставке 13% с большинства видов доходов.

Налоговые вычеты

Стандартные налоговые вычеты

Стандартные ежемесячные налоговые вычеты в сумме 3000 руб. и 500 руб. предоставляются определенным категориям налогоплательщиков (бывшие участники боевых действий, инвалиды и т.п.). Если налогоплательщик имеет право на несколько различных вычетов, то применяется наибольший из них.

Кроме того, стандартный налоговый вычет в размере 1 400 руб. в месяц предоставляется родителям на первого и второго ребенка и в размере 3000 руб. – на третьего и каждого последующего ребенка (в возрасте до 18 лет, а в отношении учащихся очной формы обучения – в возрасте до 24 лет). Налоговый вычет предоставляется в двойном размере одному из родителей при отказе другого родителя от получения налогового вычета, а также единственному родителю.

Эти налоговые вычеты предоставляются до месяца, в котором совокупный годовой доход родителя не превысит 280 000 руб.

Социальные налоговые вычеты

Социальные вычеты предоставляются в размере фактически произведенных расходов на благотворительные цели, но не более 25% от суммы дохода, полученного в налоговом периоде. Социальные вычеты предоставляются также в отношении:

-расходов налогоплательщика на свое обучение, а также на обучение каждого из его детей;

-расходов налогоплательщика на услуги по лечению и медикаменты, а также на услуги по лечению и медикаменты для его супруга (супруги), родителей и детей;

-страховых взносов, уплаченных налогоплательщиком по договорам добровольного медицинского страхования, а также по договорам добровольного медицинского страхования своих супруга (супруги), родителей и детей;

-взносов, уплаченных налогоплательщиком в негосударственный пенсионный фонд в свою пользу, а также в пользу своих супруга (супруги), родителей и детей-инвалидов;

-дополнительных страховых взносов, направленных налогоплательщиком на накопительную часть пенсии.

Перечисленные виды вычетов предоставляются в размере, не превышающем в одном календарном году в общей сложности 120 тыс. руб. в расчете на одного

человека, имеющего право на получение вычета (за исключением расходов на некоторые виды дорогостоящего лечения, входящие в утвержденный постановлением Правительства РФ перечень дорогостоящих видов лечения. Для них сумма налогового вычета принимается в размере фактически понесенных расходов. Расходы налогоплательщика на обучение детей также подлежат вычету в размере фактически понесенных расходов, но не более 50 тыс. руб. на каждого ребенка.

Имущественные налоговые вычеты

Имущественные вычеты предоставляются в размере суммы, израсходованной налогоплательщиком на приобретение (строительство) жилья в РФ, а также земельных участков для строительства жилья или приобретаемых вместе с жильем (в размере не превышающем 2 млн руб.). Также вычет предоставляется в отношении процентов по кредитам на приобретение и строительство вышеуказанного жилья (без ограничения).

При продаже жилья и земельного участка предоставляется вычет на сумму понесенных расходов на его приобретение в размере до 1 млн руб. или в размере документально подтвержденных расходов, связанных с получением этого дохода.

При продаже иного имущества, находившегося в собственности налогоплательщика менее 3-х лет, предоставляется вычет в размере до 250 000 руб. или в размере документально подтвержденных расходов, связанных с получением этого дохода. Доход от продажи имущества, находившегося в собственности налогоплательщика не менее 3-х лет, освобождается от налогообложения при условии, что его получает налоговый резидент РФ в году, в котором осуществлена продажа.

Профессиональные налоговые вычеты

Профессиональные налоговые вычеты предоставляются лицам, осуществляющим деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей. Они предоставляются в отношении подтвержденных расходов, связанных с осуществлением такой деятельности. Если расходы не подтверждены документально, то предприниматель вправе применить профессиональный налоговый вычет в размере 20% дохода от предпринимательской деятельности.

Профессиональные налоговые вычеты предоставляются также лицам, получающим доходы от выполнения работ (оказания услуг) по договорам гражданско-правового характера. Вычеты предоставляются в сумме документально подтвержденных расходов, связанных с выполнением этих работ (оказанием услуг).

Лица, получающие авторские вознаграждения или вознаграждения за создание, исполнение или иное использование определенной интеллектуальной собственности, имеют право на профессиональные налоговые вычеты в размере их документально подтвержденных расходов или в фиксированном размере, если отсутствуют документы, подтверждающие расходы (в размере от 20% до 40% в зависимости от вида интеллектуальной собственности).

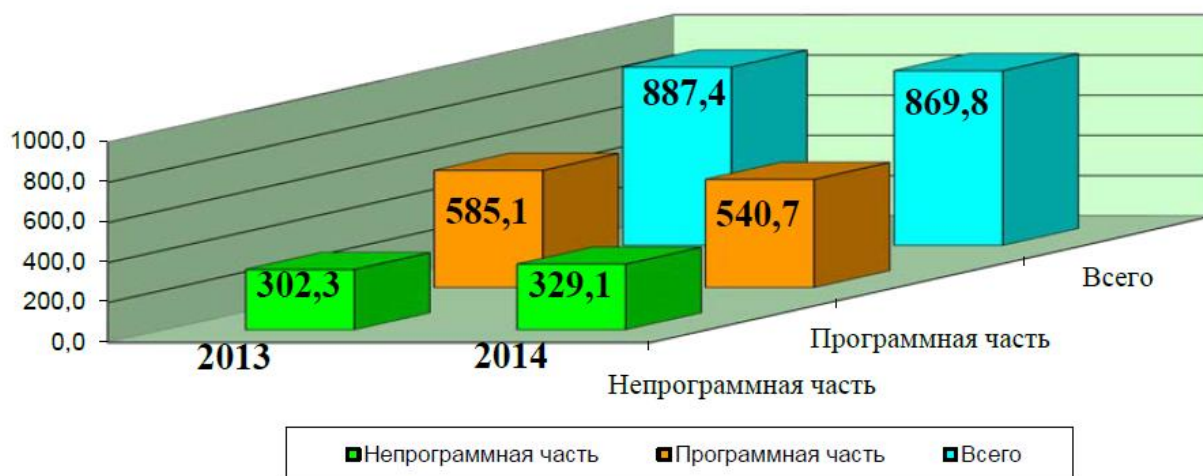
Лица, оказывающие услуги или выполняющие работы по соответствующим гражданско-правовым договорам, имеют право на вычет документально подтвержденных расходов, непосредственно связанных с оказанием услуг/выполнением работ.

Налоговые резиденты РФ имеют право на получение стандартных, социальных, имущественных и профессиональных вычетов.

5. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГАРАНТИИ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.

Процедура предоставления государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым на осуществление инвестиционных проектов и соответствующего отбора инвестиционных проектов и принципалов регулируется Правилами отбора проектов и принципалов для предоставления государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым на осуществление инвестиционных проектов, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 14 декабря 2010 г. № 1016 (далее – Правила), и Порядком предоставления в 2013-2014 гг. государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым юридическими лицами, отобранными в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, на осуществление инвестиционных проектов, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 14 декабря 2010 г. № 1017 (далее – Порядок).

Объем бюджетных ассигнований на реализацию Федеральной адресной инвестиционной программы в 2013-2014 гг. (по состоянию на 1 ноября 2014 г.)

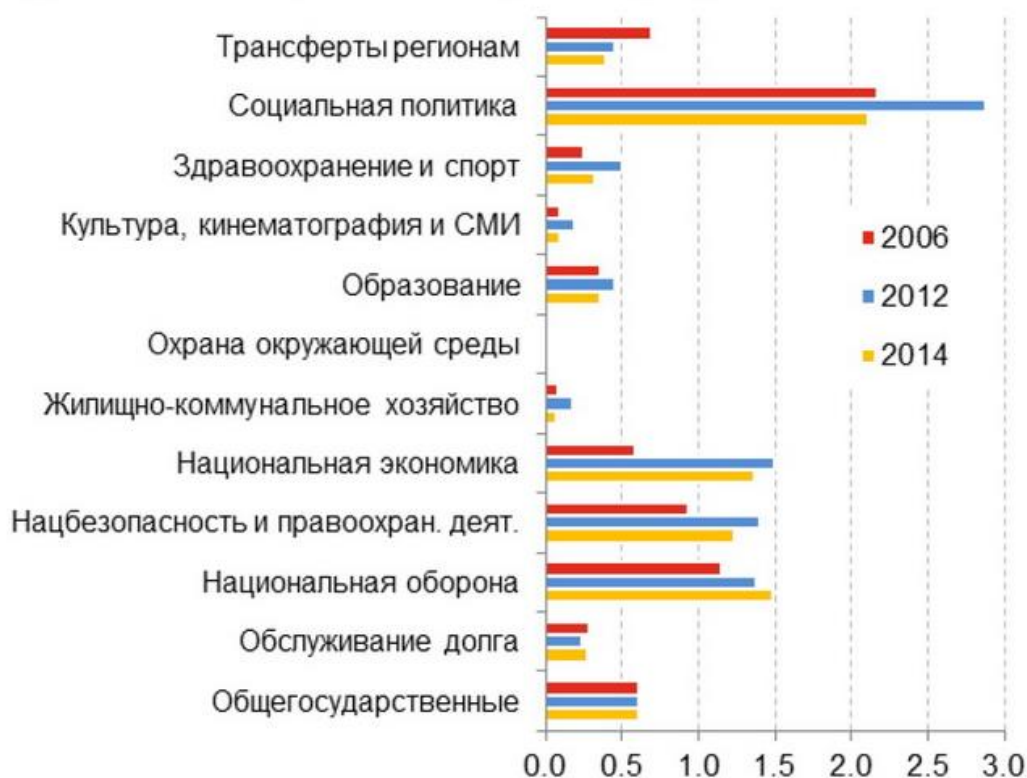


Отбору подлежат инвестиционные проекты (включая взаимосвязанные проекты), осуществляемые в рамках модернизации российской экономики, имеющие общегосударственное значение, соответствующие Основным направлениям деятельности Правительства Российской Федерации и направленные на создание новых и (или) на реконструкцию существующих социальных, агропромышленных, промышленных, коммунальных и транспортных объектов и их последующую эксплуатацию, которые реализуются коммерческой организацией, в том числе специально созданной в целях реализации проекта, а также проекты в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в сфере жилищно-коммунального хозяйства и в сфере промышленности (далее - проекты)

К основным критериям отбора проектов относятся (в отношении всех проектов):

- не менее 15 процентов полной стоимости проекта финансируется принципалом за счет собственных средств;
- общий объем государственной поддержки, оказываемой Российской Федерацией и (или) субъектами Российской Федерации принципалу по осуществляемому им проекту в различных формах, включая финансирование Внешэкономбанком, не превышает 75% полной стоимости проекта, осуществляемого этим принципалом;
- планируемый объем финансирования проекта за счет обеспеченных государственной гарантией Российской Федерации облигационных займов и (или) кредитов, привлекаемых на его осуществление, составляет не более 50% полной стоимости проекта.

Использование нефтегазовых поступлений федерального бюджета на финансирование отдельных направлений расходов, в % ВВП



В отношении проектов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в сфере ЖКХ:

- полная стоимость проекта составляет не менее 500 млн. руб.;
- доля участия государства в уставном капитале принципала - не более 49 %;
- возврат (окупаемость) не менее 80% общего объема вложенных средств осуществляется в срок не более 7 лет за счет сокращения потребления энергетических ресурсов и (или) воды

- инвестиции осуществляются в реконструкцию и модернизацию существующей инфраструктуры ЖКХ или полную замену объекта ЖКХ на энергоэффективную.

- величина возможного сокращения потребления энергетических ресурсов и (или) воды в абсолютном выражении на ед. продукции (по энергетическому паспорту) составляет не менее 15 %.

Финансовая помощь регионам из федерального бюджета в 2013 г., млрд. руб.

1	Республика Саха (Якутия)	67,1	
2	Республика Дагестан	60,4	
3	Чеченская Республика	53,3	
4	Московская область	50,5	
5	Город Москва	48,0	
6	Город Санкт-Петербург	44,4	
7	Краснодарский край	38,4	
8	Камчатский край	38,1	
9	Амурская область	37,5	
10	Республика Татарстан	36,4	

В отношении проектов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в сфере промышленности:

- полная стоимость проекта составляет не менее 1 млрд. руб.;
- доля участия государства в уставном капитале принципала - не более 49 %
- возврат (окупаемость) не менее 50% общего объема вложенных средств осуществляется в срок не более 5 лет за счет сокращения потребления энергетических ресурсов и (или) воды в расчете на единицу производимой продукции.

- инвестиции осуществляются в реконструкцию и модернизацию действующего производства, включая производственные линии, введенные в эксплуатацию не ранее года, предшествующего отбору.

- инвестиции осуществляются в основные активы принципала, при этом балансовая стоимость объекта (объектов) инвестиций на последнюю отчетную дату должна превышать 1% балансовой стоимости всех активов или 5% балансовой стоимости внеоборотных активов.

- величина возможного сокращения потребления энергетических ресурсов и (или) воды в абсолютном выражении на ед. продукции (по энергетическому паспорту) составляет не менее 10 %

В отношении иных проектов:

- полная стоимость проекта составляет не менее 5 млрд. руб.

В соответствии с пунктом 17 Порядка гарантия предоставляется в обеспечение исполнения обязательств принципала (резидента) по кредиту, привлеченному принципалом в российском банке в валюте Российской Федерации или иностранной валюте.

В соответствии с Правилами для участия в отборе проект должен иметь заключения уполномоченного финансового консультанта, кандидатура которого согласовывается Минэкономразвития России.

Уполномоченный финансовый консультант должен соответствовать одному из следующих критериев.

Доля финансовой помощи в доходах региона в 2013 г., %

1	Республика Ингушетия	85	
2	Чеченская Республика	81	
3	Республика Тыва	77	
4	Республика Алтай	72	
5	Республика Дагестан	70	
6	Карачаево-Черкесская Республика	69	
7	Камчатский край	65	
8	Еврейская автономная область	58	
9	Кабардино-Балкарская Республика	56	
10	Республика Северная Осетия-Алания	56	

Для проектов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности:

- наличие опыта работы в качестве финансового консультанта по проектам в области энергосбережения, энергетики, ЖКХ или промышленности стоимостью не менее 1 млрд. руб. каждый в течение 3-х предшествующих лет;

- наличие сделок проектного финансирования с суммой кредита не менее 500 млн. руб. каждая, по которым консультант выступал в качестве кредитора или финансового консультанта по привлечению проектного финансирования;

- наличие опыта работы в качестве финансового консультанта по проектам в сфере транспортной, коммунальной, социальной и промышленной инфраструктуры стоимостью не менее 5 млрд. руб. каждый в течение 3-х предшествующих лет.

Для иных проектов:

- финансовый консультант по числу и (или) объему заключенных сделок по сопровождению проектного финансирования за предшествующий год должен входить в рейтинг 10 крупнейших финансовых консультантов таких агентств и печатных изданий по России и (или) Восточной Европе как «Диалоджик» (Deallogic) и «Проджект Файнэнс Мэгэзин» (Project Finance Magazine);

- наличие опыта работы в качестве финансового консультанта по проектам в сфере транспортной, коммунальной, социальной и промышленной инфраструктуры стоимостью не менее 5 млрд. руб.;

- наличие сделок проектного финансирования с суммой кредита не менее 2,5 млрд. руб. каждая, по которым консультант выступал в качестве кредитора или финансового консультанта по привлечению проектного финансирования, которые достигли финансового закрытия в течение последних 12 месяцев и количество которых составило не менее 2, а за последние 36 месяцев – не менее 6.

После получения от финансового консультанта заключений принципал формирует пакет документов согласно требованиям приложения № 1 Правил и направляет его в федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере реализации проекта (далее - уполномоченный федеральный орган).

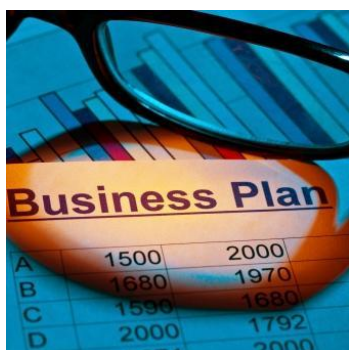
Уполномоченный федеральный орган в течение 30 дней со дня предоставления принципалом документов рассматривает вопрос о соответствии проекта и принципала критериям, указанным в пунктах 3 и 4 Правил, и направляет свое заключение и документы, полученные от принципала, в Межведомственную комиссию по отбору инвестиционных проектов и принципалов для предоставления государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым на осуществление инвестиционных проектов, образованную в соответствии с приказом Минэкономразвития России от 18 марта 2011 г. № 112 (далее – Межведомственная комиссия).

Межведомственная комиссия принимает решение об отборе проектов стоимостью от 5 до 10 млрд. рублей включительно и принципала или о результатах рассмотрения проектов стоимостью свыше 10 млрд. руб. Если стоимость проекта составляет свыше 10 млрд. руб., отбор проектов осуществляется Правительственной комиссией по экономическому развитию и интеграции, образованной в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2009 г. № 1166, по представлению Межведомственной комиссии.

6. В ПОМОЩЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ: ПОДГОТОВКА БИЗНЕС-ПЛАНА.

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. В течение 2014 г. мы знакомили вас с типовыми планами, которые позволяют составить ваш собственный документ, и избежать на этапе подготовки проекта серьезных организационных ошибок. Здесь мы представляем вашему вниманию сводные рекомендации по подготовке бизнес-плана.



Каждый предприниматель с уверенностью может сказать, что одним из важнейших условий для создания и развития успешного бизнеса является наличие чёткого плана действий, а именно бизнес-плана. Он представляет собой пошаговое представление структуры вашего бизнеса.

Если вы поймёте, как правильно составить бизнес-план, то вы можете рассчитывать на положительный результат при обращении к потенциальным инвесторам или в банк за кредитом. Также, составление бизнес-плана способствует своевременному выявлению возможных рисков, определению основных показателей по осуществлению контроля над предприятием. В случае,

если у вас получится составить бизнес-план, это поможет прогнозировать развитие и определять дальнейшие перспективы.

Оформление бизнес-плана

Бизнес план начинается с обложки. Отнеситесь серьёзно к ее оформлению, потому что красиво оформленный документ поможет вам расположить к себе потенциальных инвесторов. Для обложки лучше использовать фирменную бумагу с логотипом вашей фирмы. При составлении документа заголовки желательно выделять.

Структура бизнес-плана

Итак, разработка бизнес-плана начинается с написания резюме. Этот раздел очень важен. Его читают обычно самым первым и по нему уже можно судить, насколько ваш план интересен инвестору. В нем необходимо изложить следующее:

- Суть вашего бизнеса;
- Информация о целях и задачах вашего проекта;
- Данные о его финансовых и экономических возможностях;
- Расчет размера инвестиций, которые будут вкладываться в бизнес, ожидаемый объем продаж и размер прибыли;

Сроки выполнения проекта

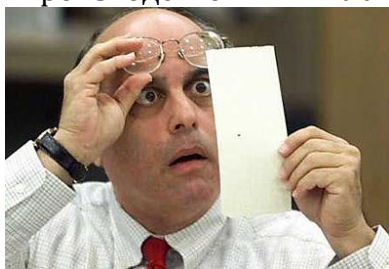
Следующим шагом в составлении бизнес-плана должно стать описание предприятия. Здесь следует более подробно рассказать о продукции и предоставляемых услугах, о способах рекламы, об учредителях проекта и кадровом составе предприятия, об уже имеющихся и планирующихся партнёрских соглашениях.



Для того, чтобы составить ваш бизнес план правильно необходимо уделить особое внимание описанию продукции. В этом пункте необходимо указать информацию о наименовании продукции, ее характерных чертах, качественных характеристиках и ее способности отвечать требованиям конкурентного рынка. Это может быть осуществлено в виде графической презентации, в виде предоставления образца, деталей, фотографии.

В своем бизнес-плане лучше опираться на сведения, полученные при анализе рынка, т.е. на результаты маркетинговых исследований, которые относятся к сбыту вашей продукции.

При разработке бизнес-плана необходимо обстоятельно составить производственный план и план сбыта. Эти разделы нацелены на то, чтобы обосновать уровень спроса и затрат на продажу продукции и само производство, охарактеризовать потенциального покупателя, описать аспекты, связанные с соблюдением экологических норм и стандартов, и все возможные способы реализации продукции.



Финансовая составляющая бизнес-плана представляет собой отчет о расходах и доходах предприятия, схему движения финансов и особенности

экономического состояния бизнеса сегодняшний день. Данный раздел должен содержать:

1. Анализ всех налоговых выплат;
2. Расходы, необходимые на осуществление проекта;
3. Анализ других возможных денежных затрат;
4. Информация о прибыли и убытках;
5. Анализ финансовых поступлений.

Мы рассказали вам о том, что такое бизнес-план и как его правильно написать, указали на основные моменты, на которые стоит обратить внимание. Как показывает практика правильно спланированный бизнес – залог успешной реализации поставленных вами целей и задач.

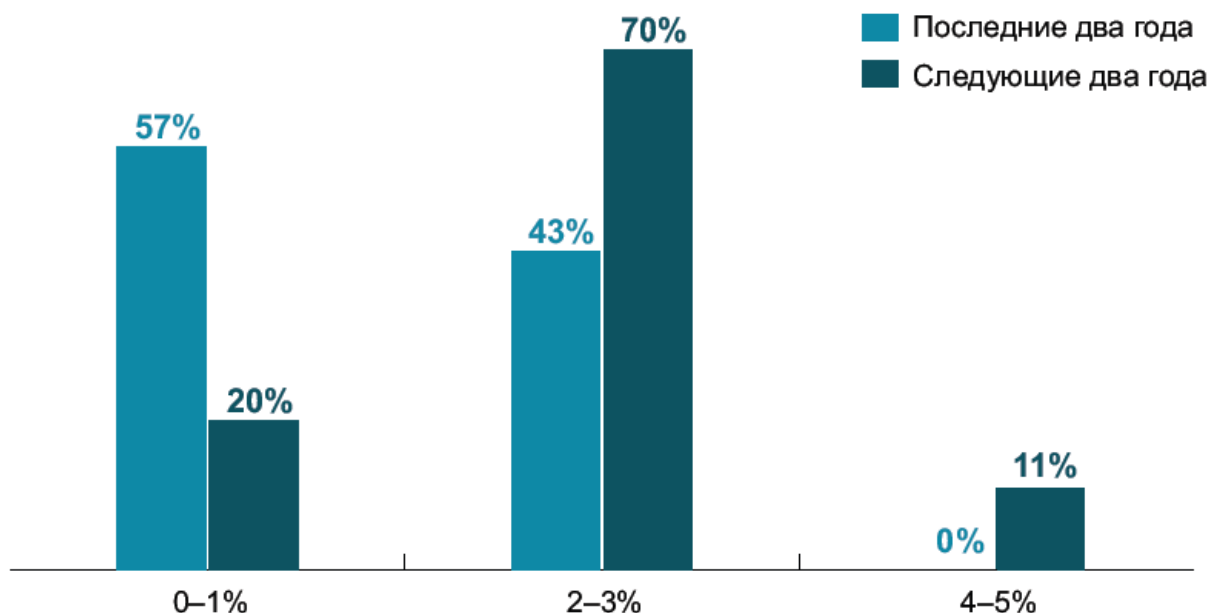
Обращаем ваше внимание, что представленный материал является инструментарием для подготовки бизнес-плана. Вместе с тем, наша цель – представить предпринимателю те основные шаги, которые нужно будет предпринять для успешного запуска описываемого бизнеса, и которые послужат хорошим шаблоном для подготовки собственного бизнес-плана.

7. ИССЛЕДОВАНИЕ КPMG: ПЕРСПЕКТИВЫ МИРОВОГО ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА.

Исследование «Перспективы мирового промышленного сектора» проведено в 2014 г. на основе опроса 460 представителей высшего руководства промышленных компаний. Участники опроса представляли шесть секторов: аэрокосмический и оборонный сектор, автомобильная промышленность, конгломераты, потребительский сектор, машиностроение и промышленное производство и металлургия. 50% респондентов являлись менеджерами высшего звена в компании, и треть участников представляли организации, годовая прибыль которых составляет 5 млрд. долл. Респонденты в равном количестве представляли Северную и Южную Америку, Европу и Азию.

Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает раздел «Сотрудничество на службе инноваций». Как показало исследование, ведущие мировые производители пересматривают свои стратегии развития продуктовых линий и уделяют все больше внимания грамотному расходованию средств, ориентиру на прорывные инновационные решения и изучению новых моделей делового сотрудничества для создания конкурентных преимуществ.

Прогнозируется увеличение расходов на НИОКР



Примечание: показатель в сумме может быть менее 100% в связи с округлением процентных долей.
Источник: исследование, проведенное журналом Forbes, январь 2014 г.

Опрос показал, что производственные предприятия нацелены на качественные изменения своих перспектив роста. Многие определили в качестве первоочередной задачи увеличение инвестиций в НИОКР. И действительно, тогда как большинство респондентов заявляют, что за последние два года они направляли на НИОКР и инновационное развитие не более 1% от своей выручки, полученные результаты указывают на то, что в течение следующих двух лет эти расходы должны вырасти. Один из десяти участников опроса ответил, что в ближайшие два года предполагает расходовать на эти цели до 5% от общей суммы выручки.

В чем состоит ваша основная инновационная стратегия?



Примечание: показатель в сумме может быть менее 100% в связи с округлением процентных долей.
Источник: исследование, проведенное журналом Forbes, январь 2014 г.

Предполагается, что более активно инвестировать будут небольшие компании, выручка которых составляет менее 5 млрд. долл.: вероятность того, что в ближайшие два года они будут направлять на НИОКР 4–5% от объема своей выручки, более чем в 2 раза выше, чем у крупных компаний.

Кроме того, помимо оптимизации существующих продуктовых линий производители проявляют все больший интерес к инвестированию в «прорывные» инновационные технологии. 36% респондентов по всем отраслям заявили о том, что они уделяют первоочередное внимание прорывным инновационным технологиям; согласно нашему исследованию, проведенному в 2013 г., этот показатель составил 31%.

Безусловно, при наличии больших возможностей производители тратили бы на инновационное развитие больше. На самом деле почти половина опрошенных заявила, что отсутствие финансирования НИОКР – это одна из трех основных проблем, препятствующих внедрению инновационных решений. Но, несмотря на трудности, связанные с обеспечением нового финансирования, многие производственные предприятия стараются максимально увеличить объем инвестиций в НИОКР. В результате больше внимания уделяется установлению партнерских отношений для проведения исследований, внедрения новых технологий и применения бизнес-моделей, нацеленных на укрепление сотрудничества с поставщиками, а иногда и с конкурентами.

В чем вы видите основную проблему внедрения инноваций

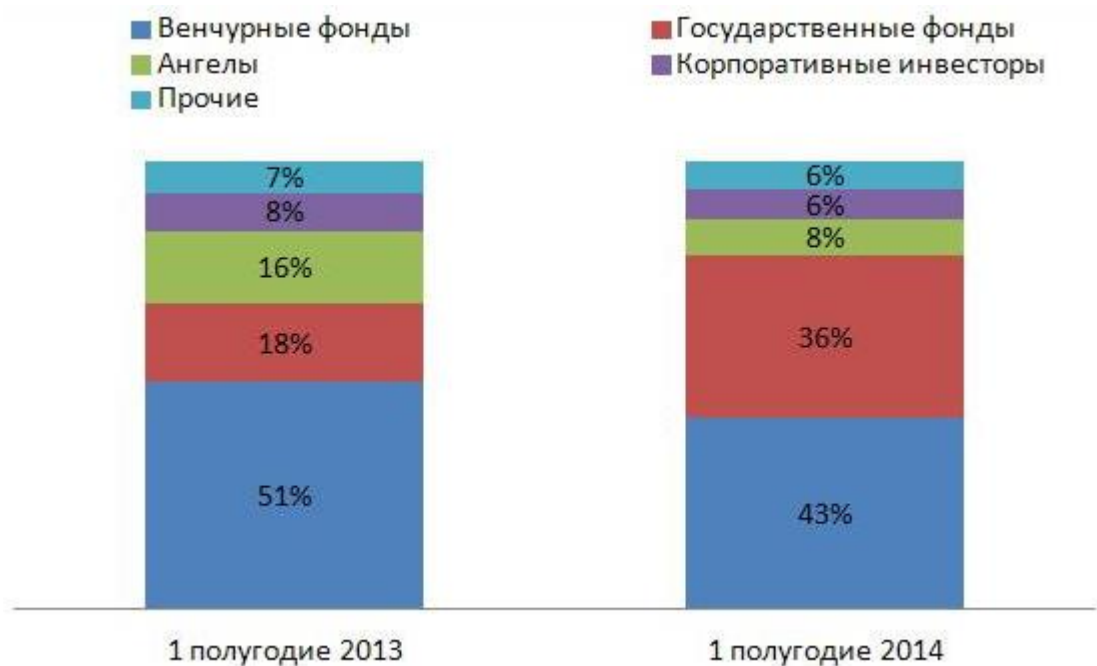


В частности, в этом году отмечено повышение интереса к установлению партнерских отношений. Почти 90% опрошенных заявили, что будущее инноваций – за партнерскими отношениями, а не за внутренней деятельностью предприятий; в ходе прошлогоднего опроса об этом заявил всего 51% респондентов.

Аналогично более двух третей участников исследования отметили, что для оптимизации темпов роста и максимального привлечения инвестиций они

внедрили более ориентированные на сотрудничество бизнес-модели. Однако подобная деятельность сосредоточена преимущественно в Европе, где с этим согласились 80% опрошенных (по сравнению с 56% в регионе АТР и 61% в Северной и Южной Америке). Хотя многие из таких партнерских отношений порождают возникновение рисков и дополнительных затрат, возросший интерес к их установлению может объясняться чисто практическими соображениями. Выход на новые рынки, повышение производительности труда, обмен технологическим опытом и интеграция цепочки поставок – успешное решение всех этих непростых задач предполагает определенный объем взаимодействия со сторонними организациями и внедрение бизнес-моделей, более ориентированных на сотрудничество.

Структура инвесторов по количеству венчурных сделок, РФ



Технологические решения также приобретают популярность, которая объясняется стремлением производителей получить максимально возможную выгоду от вложенных инвестиций. В некоторых случаях ситуацию спасают решения масштаба предприятия: три четверти респондентов заявили о внедрении технологий с функцией принятия решений в свои НИОКР-процессы. Но не стоит забывать и о новых технологиях. Например, 8 респондентов из 10 отметили влияние 3D-принтеров на производительность работы предприятия.

Вместе с тем следует отметить, что, учитывая рост активности совершения сделок в целом и сделок по слияниям и поглощениям в частности за последний год, есть основания полагать, что производители скорее нацелены на приобретение инноваций, чем на их создание. В целом вполне возможно, что данные капитальные затраты по-прежнему сосредоточены на достижении одной и той же общей цели – инновационного развития.

Исследование однозначно указывает на то, что производители стремятся к кардинальным переменам за счет инноваций. Вместе с тем, несмотря на то что 70% респондентов заявили об увеличении расходов на НИОКР не менее чем в 2 раза в

ближайшие 2 года, остаются опасения по поводу того, что расходы на инновации могут иметь неправильный вектор развития. Многие организации даже точно не знают, как оценить стоимость инноваций с самых ранних этапов до коммерческой реализации полученной продукции, не говоря уж о том, как донести информацию об этой стоимости до инвесторов и клиентов.

В первую очередь нужно было ответить на несколько важных вопросов. Как отделить прибыль, полученную именно в результате внедрения инноваций, от обычной прибыли? Каковой должна быть стоимость инноваций, полностью преобразивших существующую продуктовую линию? Что следует считать инновациями, а что – усовершенствованием продукции?

Только сформировав четкое представление и научившись относить к определенным категориям и оценивать стоимость инноваций, можно обеспечить соотношение осуществляемых инвестиций с реальными возможностями получения прибыли и получение клиентами, инвесторами и регулирующими органами полной картины того, каким образом НИОКР и инновации способствуют повышению эффективности работы предприятия.

ДОРОГИЕ КОЛЛЕГИ!



**ПОЗДРАВЛЯЕМ ВАС
С НАСТУПАЮЩИМ
НОВЫМ ГОДОМ!**

**ПУСТЬ ОН СТАНЕТ
ГОДОМ НОВЫХ
ОТКРЫТИЙ,
ДОСТИЖЕНИЙ И
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
УСПЕХОВ!**