

ИНВЕСТИЦИИ. ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКА

1.	ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: КАКИМИ БУДУТ ИТОГИ ГОДА?.....	4
2.	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ: ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА.....	5
3.	ЛИДИРУЮЩИЕ РОССИЙСКИЕ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ: РЕЦЕПТЫ УСПЕХА.....	12
4.	РЫНОК НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ: ПРОГНОЗНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.....	19
5.	СОВЕТЫ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ: КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ (продолжение, начало в выпуске 34).....	22
6.	В ПОМОЩЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ: БИЗНЕС-ПЛАН ЦЕХА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛУФАБРИКАТОВ.....	27
7.	ВНИМАНИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ: ПАСПОРТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА. БРЯНСКАЯ ОБЛАСТЬ.....	34

В выпуске использованы материалы: информационных агентств «Росбизнесконсалтинг», «Эксперт», «Коммерсантъ», «Ведомости», «Московские новости», «РИА-Новости», данные Росстата, Банка России, Минрегиона России, Минэкономразвития России, Минфина России, 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 обзор «Территориальные инновационные кластеры регионов России».

В данном издании представлены 25 передовых территорий развития, где разрабатываются новые решения и технологии для таких сфер, как фармацевтика, биотехнологии, судостроение, машиностроение, чистая угольная энергетика, радиационные технологии, космический сектор, микро- и наноэлектроника, кремниевый сектор, нефтехимия, высокотехнологичные отрасли. Вы можете ознакомиться со структурой и специализацией данных кластеров, а также инновационной инфраструктурой, проектами, перечнем резидентов и научных организаций, перспективными направлениями взаимодействия.

Территориальные инновационные кластеры регионов России



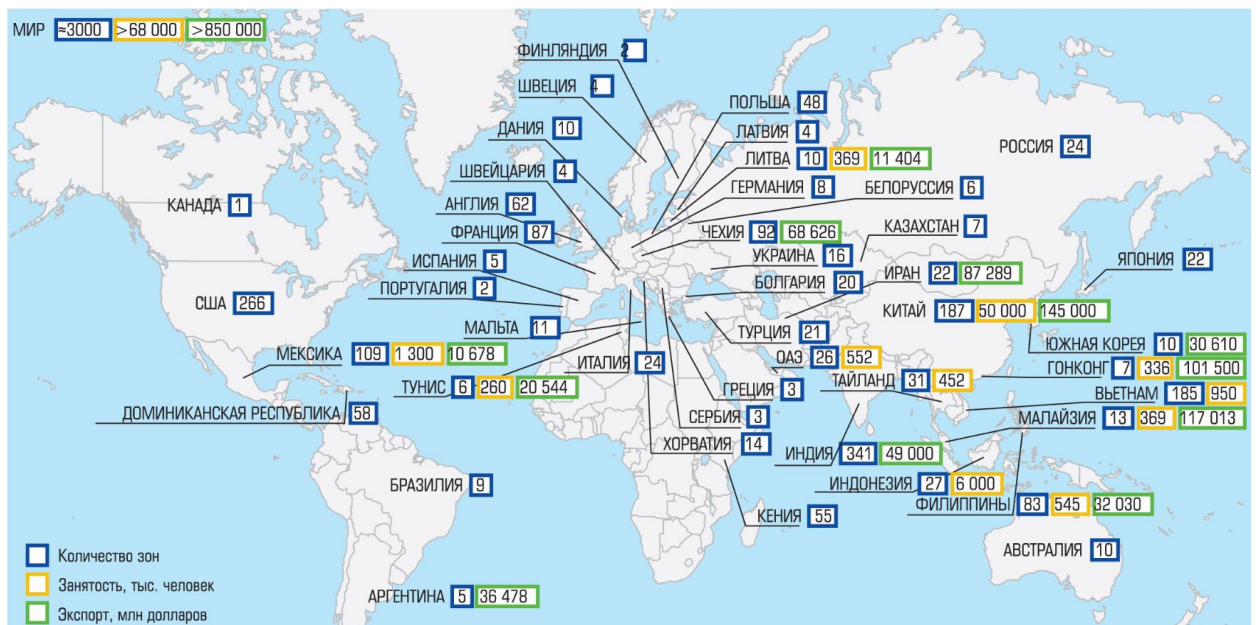
1. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: КАКИМИ БУДУТ ИТОГИ ГОДА?



По данным Минэкономразвития России, частные инвестиции в особые экономические зоны в стране (99,5 млрд. рублей) в 2013 году превысили затраты государства на инфраструктуру (90 млрд. рублей). Прирост вложенных резидентами инвестиций только за 2013 год составил 44% или 30,2 млрд. рублей (за предыдущие семь лет резиденты вложили 60 млрд. рублей).

В 2013 г. управляющая компания ОАО «ОЭЗ» привлекла 80 новых резидентов с общим объемом заявленных инвестиций в 59,5 млрд. рублей. Среди них глобальные игроки: ABB (Швейцария-Швеция), GKN plc (Великобритания), PPG Industries Inc. (США). Таким образом, количество резидентов особых экономических зон достигло 370 компаний из 28 стран мира, включая Россию. Общий объем заявленных резидентами ОЭЗ инвестиций на 1 января 2014 г. составил 430 млрд. руб.

Особые экономические зоны в мире



Фактически резиденты уже вложили в проекты на территории ОЭЗ каждый четвертый заявленный рубль – 99,5 млрд. рублей (23% от общего объема заявленных инвестиций, в 2012 году этот показатель был 18%, в 2011 году – 10%).

В 2013 г. было построено и введено в эксплуатацию семь новых предприятий - SARIA Bio-Industries, «Биокад», MOJE Keramik-Implantate, ARKRAY, LANXESS, «Ракурс-Инжиниринг», Bekaert. Началось строительство восьми крупных заводов и научно-производственных комплексов, среди которых выделяются предприятия 3М, GM, AAR, Armstrong, FordSollers (завод двигателей).

В 2013 г. налоговые платежи в бюджеты всех уровней составили 10,9 млрд. руб., что на 3,1 млрд. руб. больше, чем в 2012 г. Объем произведенной в ОЭЗ продукции вырос за год на 88% - с 56,8 млрд. руб. до 107 млрд. руб. При этом выросла выручка резидентов до 50 млрд. руб. (в 2012 г. – 29,7 млрд. руб.).

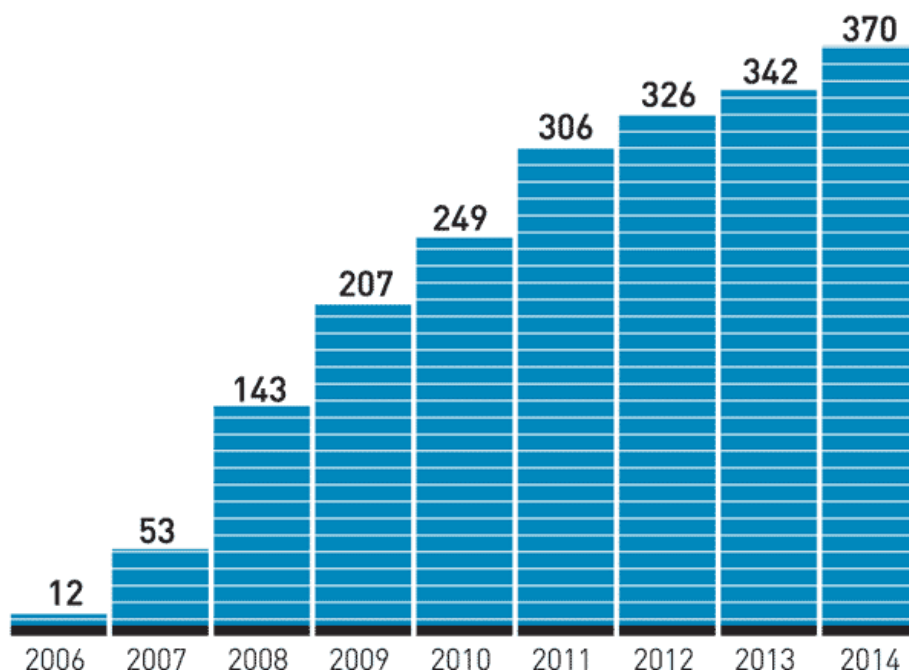
За прошедший год на 40% увеличилось и число созданных в особых экономических зонах рабочих мест - до 10934. Всего в ОЭЗ построено и введено в эксплуатацию 26 промышленных предприятий и научно-производственных центров.

В этом году проект ОЭЗ может пополнить порядка 40 новых резидентов. Каждая пятая компания – зарубежная (Австрия, Германия, Италия, США, Бельгия, Турция, Франция, Япония).

Наибольший интерес у инвесторов по традиции вызывают производственно-промышленные зоны. В частности, резидентами промышленных зон готовятся стать 14 компаний с заявленными инвестициями в 16683 млн. руб. Объем прогнозируемых инвестиций в инновационные зоны – почти 6 млрд. руб. и речь идет о 21 компании. В туристические зоны планирует прийти 13 компаний с заявленным объемом инвестиций 16 453 млн. руб. В портовые зоны планируется привлечь две компании с прогнозируемым объемом инвестиций 4 421 млн. руб.

КОЛИЧЕСТВО ИНВЕСТОРОВ В ОЭЗ, ЕД.

Источник: ОАО «Особые экономические зоны»



2. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ: ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА.



Республика Крым в рейтинге инвестиционной привлекательности «Эксперт РА» вошла в группу ЗВ1 с пониженным потенциалом и умеренным уровнем рисков для частных предпринимателей (уровень Владимирской и Астраханской областей, Ставропольского края). Это самая многочисленная группа субъектов федерации в рейтинге. Ключевым инвестиционным потенциалом региона является туристический, и, в

меньшей степени, - инфраструктурный. По потребительскому и производственному потенциалу Крым находится в пятом и шестом десятке регионов России, соответственно. При этом для нового региона характерны повышенные социальные, криминальные и финансовые риски.

Планируемые на ближайшие 2-3 года 250 млрд. руб. инвестиций государственного и квазигосударственного характера не дадут прямой отдачи в бюджет Крыма в среднесрочной перспективе. При этом расходы региона уже в этом году могут вырасти в 1,8–2 раза, а доходы в связи с переходом на налоговую систему России сократятся. Бюджетные проблемы республики очевидно будут решаться за счет федерального центра, который «получит на баланс» еще один высокодотационный регион.

В условиях дефицита федерального бюджета, высока вероятность усиления тенденции к сокращению трансфертов другим регионам России. Для уменьшения негативных последствий от присоединения необходимо форсированное привлечение частных инвестиций на территорию республики с учетом ее естественных экономических преимуществ.

На фоне остальных субъектов России Республика Крым обладает крайне низкими показателями развития экономики – 82-е место по душевому ВРП (уровень Калмыкии и Чечни), 75-е место по объему производства на 1 жителя (уровень Адыгеи), последнее место в стране по средним душевым доходам населения (подробнее в таблице 1).

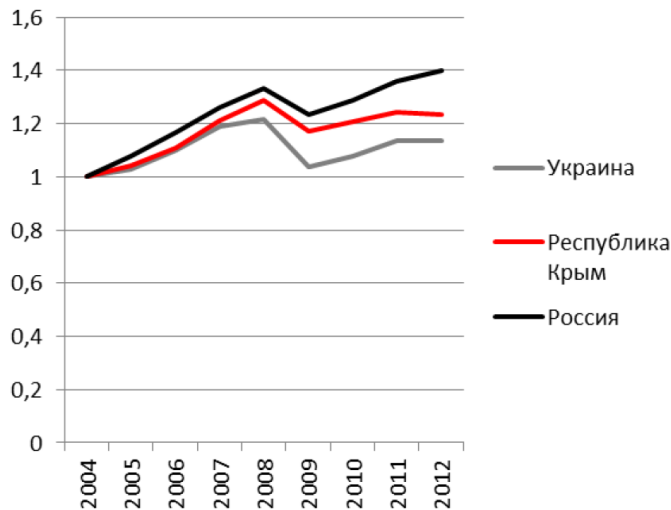
Для Республики Крым характерны пониженные абсолютные показатели развития.

Показатель	Место	Показатель	Место
ВРП	59 место (Астраханская область)	ВРП на душу населения	82 место (между Республикой Калмыкия и Чеченской Республикой)
Совокупные денежные доходы населения	57 место (Ивановская область)	Средние душевые доходы населения	84 место (Республика Калмыкия)
Накопленный объем инвестиций за 5 лет	54 место (Рязанская область)	Объем инвестиций на душу населения	80 место (Костромская область)
Объем промышленного производства	60 место (Республика Хакасия)	Объем промышленного производства на душу населения	75 место (Республика Адыгея)
Оборот розничной торговли	37 место (Владимирская область)	Оборот розничной торговли на душу населения	77 место (Республика Алтай)
Объем сельскохозяйственного производства	39 место (Приморский край)	Объем сельскохозяйственного производства на душу населения	66 место (Республика Бурятия)

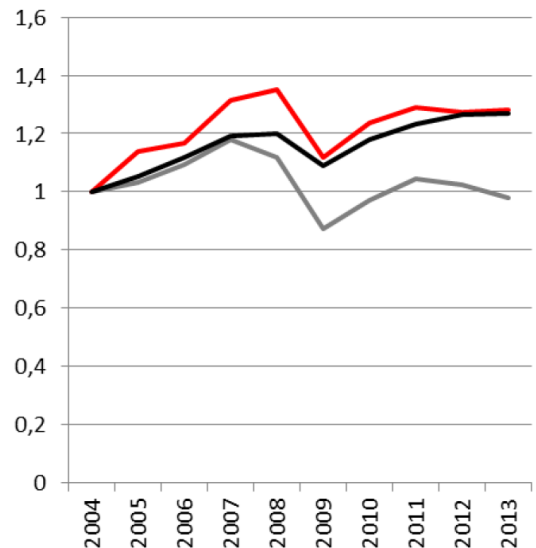
Источник: ЗАО «Эксперт РА» по данным Укрстата и Росстата (в скобках указаны регионы с наиболее близкими показателями).

При этом динамика развития региона была лучше, чем в среднем по Украине, но немного хуже, чем в среднем по субъектам РФ (см. графики).

Республика Крым опережает Украину по темпам роста



Динамика промпроизводства Крыма лучше средней по Украине



По заявлениям представителей органов исполнительной власти России в ближайшие 2-3 года только в инфраструктуру Крыма поступит порядка 250 млрд рублей государственных и квазигосударственных инвестиций, что соответствует совокупному объему инвестиций в регионе за последние 5 лет. Основные направления финансовых вложений – обеспечение энергетической самостоятельности республики, строительство моста через Керченский пролив, а также вложения в развитие военной морской базы. Все эти инвестиции не дадут прямой отдачи в бюджет Крыма в среднесрочном периоде.

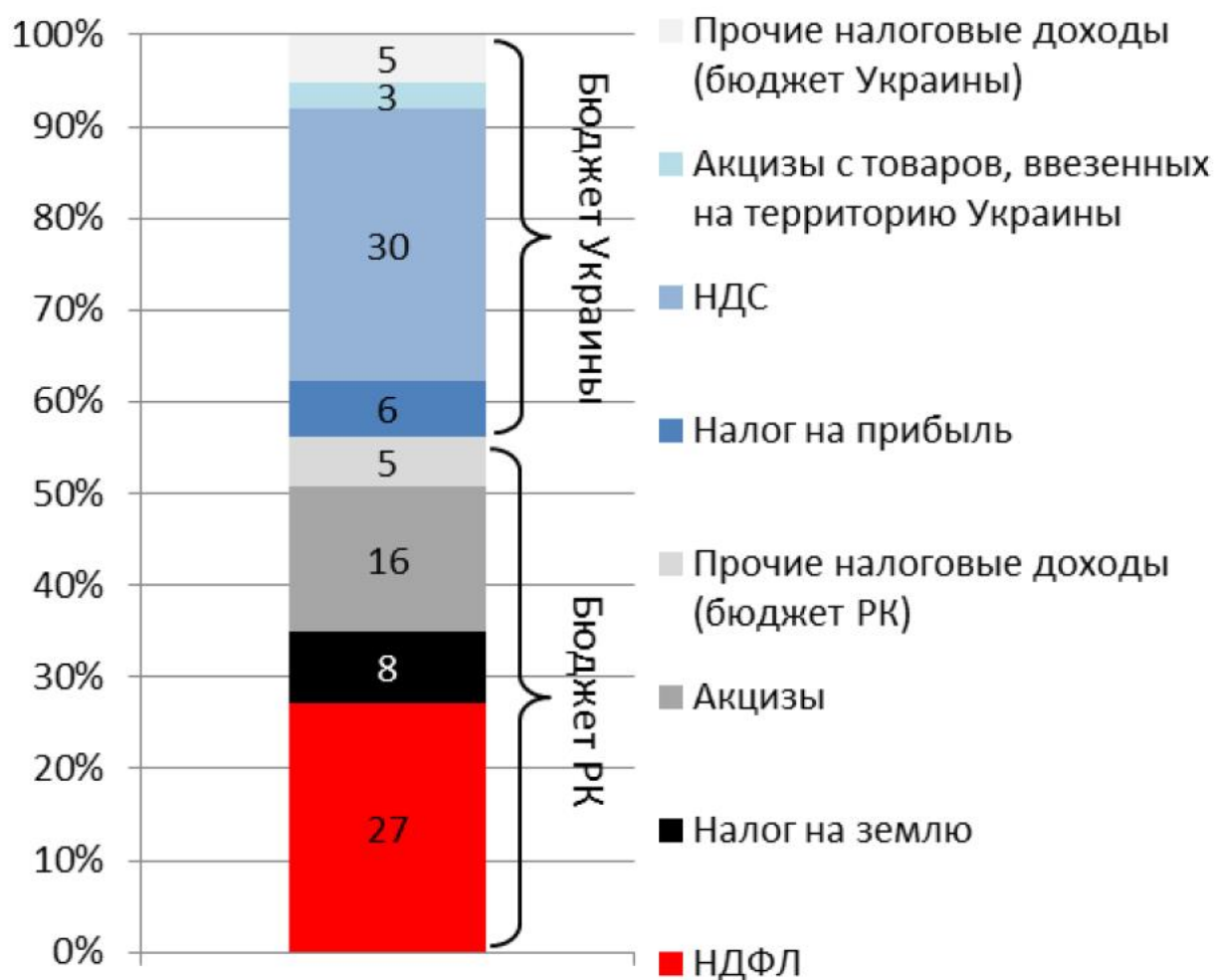
Одновременно, в краткосрочной перспективе в результате повышения зарплат бюджетникам и увеличения размера пенсий в регионе повысятся доходы населения. Это с одной стороны приведет к повышению платежеспособного спроса. С другой - увеличит социальные обязательства бюджета республики Крым. Ввиду особого политического положения региона новые обязательства будут финансироваться за счет трансфертов. По оценкам экспертов это потребует 88 млрд руб. дополнительных вливаний из федерального центра, в том числе 38 млрд руб. напрямую в бюджет республики.

Об увеличении зависимости республики от федерального центра свидетельствует и текущая структура налоговых поступлений: наибольшая часть доходов в 2013 г. приходилась на НДФЛ (27%) и акцизы на товары, произведенные на территории республики (16%).

Последние в бюджетной системе Украины зачисляются в региональный бюджет, а в России значительная часть акцизов идет на федеральный уровень. Большая часть налога на прибыль, который в республике Крым составляет всего 6% от суммарных налоговых поступлений (см. график ниже), теперь перейдет из федерального бюджета в региональный.

Очевидно, что прямой переход на российскую бюджетную систему приведет к заметному сокращению собственных налоговых доходов, идущих в региональный бюджет Республики Крым.

При прямом переходе на российскую налоговую систему собственные доходы бюджета республики сократятся (структура налоговых доходов Республики Крым, поступающих в консолидированный региональный и государственный бюджет Украины, 2013 год)



В результате полного перехода в бюджетную систему России, расходы региона уже в этом году могут увеличиться в 1,8-2 раза, а соотношение собственных доходов к расходам ухудшится до уровня республики Дагестан (см. график ниже).

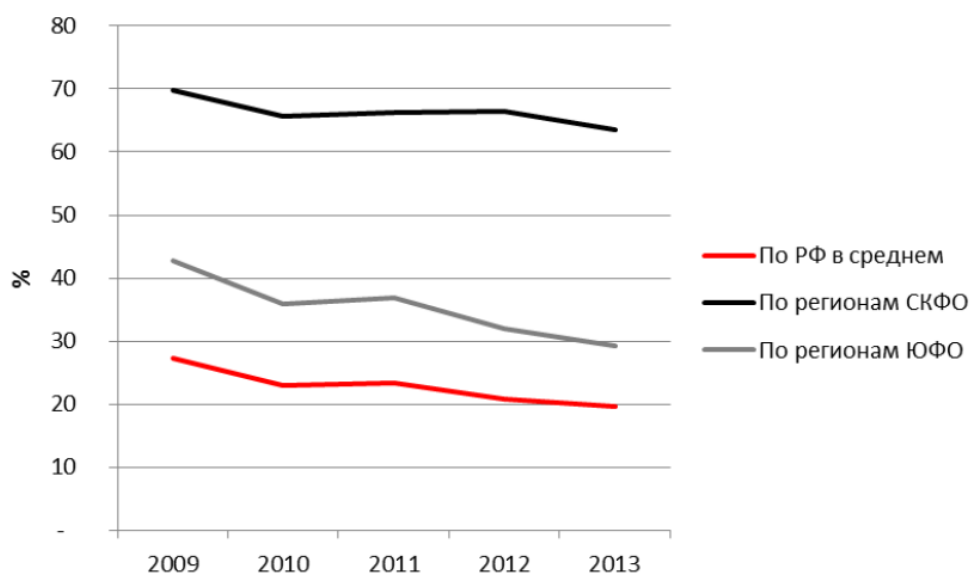
По оценке Эксперт РА, в региональный бюджет республики Крым в 2014 г. может быть направлено до 3,5% всех бюджетных трансфертов регионам (уровень Чеченской Республики, 3-е место среди субъектов РФ).

Доля собственных доходов в расходах Республики Крым близка к уровню Республик Северного Кавказа



При условии увеличения дефицита федерального бюджета усилится тенденция к сокращению трансфертов другим субъектам РФ (см. график ниже).

Трансферты из федерального бюджета сокращаются (доля безвозмездных поступлений в собственных доходах бюджетов падает).



В такой ситуации критически важным является привлечение крупных частных инвесторов в реальный сектор экономики Республики Крым, которые в перспективе дадут отдачу в бюджет. В связи с этим Рейтинговое агентство «Эксперт РА» предварительно оценило существующий потенциал и риски инвестиционной среды региона для частного бизнеса. По данным агентства республика Крым в рейтинге инвестиционной привлекательности 2013 г. вошла **в группу с пониженным инвестиционным потенциалом и умеренным уровнем риска (3B1)** – это уровень Брянской, Владимирской, Рязанской и Астраханской областей, Ставропольского края.

Наибольший инвестиционный потенциал региона – **туристический**. По нему Республика Крым находится в первой пятерке регионов России. Согласно официальной статистике регион занимает 2-е место в России по числу мест размещения и 5-е по количеству размещенных туристов. Реальный показатель посещаемости республики значительно выше. По оценке «Эксперт РА», порядка 78% всей индустрии размещения туристов находится «в тени», что обуславливает значительные финансовые потери для бюджета. При сохранении текущей ситуации отдача от инвестиционных вложений в туристическую отрасль для экономики будет минимальной. В качестве основных путей развития этого сектора видится работа одновременно в двух направлениях – привлечение крупных российских гостиничных операторов на территорию республики и облегчение условий легального ведения бизнеса для малых туристических компаний и индивидуальных предпринимателей.

Вторым по значимости инвестиционным потенциалом является **инфраструктурный**. Благодаря этому в перспективе возможно привлечение в развитие **транспортно-логистического комплекса** крупных частных российских компаний. На настоящий момент риски развития данного направления высоки. Во-первых, Республика Крым обладает пониженным внутренним экспортным потенциалом, который еще сильнее уменьшился из-за разрыва экономических отношений с Украиной. Во-вторых, импортный потенциал Республики также невелик. По **потребительскому потенциалу** регион находится в пятом десятке субъектов России, а текущие российские потребности в импорте во многом удовлетворяются через Новороссийск – крупнейший порт на черноморском побережье.

По **производственному потенциалу** Республика Крым сегодня находится в конце шестого десятка регионов России на уровне Астраханской и Костромской области. О слабости производственного сектора свидетельствует крайне низкая доля налога на прибыль организаций и высокая доля электроэнергетики в структуре промышленности (35%).

Тем не менее, промышленность занимает максимальную долю в ВРП Крыма – 16% и концентрирует 17% занятых. Основа обрабатывающих

Методика

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России с учетом вхождения Республики Крым в состав страны дополнен на основе официальной информации Укрстата и Государственного казначейства Украины за 2012. Пересчет гривен в рубли производился по паритету покупательной способности (4,18 рублей за гривну за 2012 год). Оценивались следующие виды инвестиционных *рисков*: финансовый, социальный, криминальный и экологический. В анализ также были включены такие виды *потенциалов*, как производственный, потребительский, трудовой, инфраструктурный, туристический и финансовый. Город Севастополь, учитывающийся статистикой как отдельный субъект, в анализ инвестиционной привлекательности не был включен.

Объем заявленных инвестиций и прогноз по затратам на социальную сферу были составлены на основе мониторинга официальных заявлений органов государственной власти в СМИ за последние 3 недели.

производств республики Крым – пищевой сектор, который в совокупности с сельским хозяйством входит в наиболее перспективные направления развития полуострова. Величина потребления пищевой продукции в значительной степени коррелирует с туристическим потоком в регионе, поэтому совокупное развитие туризма и АПК может дать экономике значительный мультипликативный эффект. Кроме того, потенциал развития отрасли повысился после вхождения Республики в состав России за счет расширения рынков сбыта для местных предприятий. В частности, уже сегодня вырос объем экспорта алкогольной продукции из Крыма на территорию России.

Дополнительным фактором привлечения инвесторов в республику Крым сегодня может стать **дешевая рабочая сила**. Тем не менее, в условиях текущей политики российского федерального центра по повышению заработных плат в бюджетном секторе, его потенциал будет быстро сокращаться.

Наиболее значимым после финансового риска является **социальный** (по нему Крым находится в восьмом десятке субъектов), который с одной стороны обуславливается высоким уровнем нагрузки на трудоспособное население (доля пенсионеров составляет 28,5%), а с другой возможностью возникновения социальной напряженности на почве межэтнических конфликтов. Кроме того, повышенным в республике является **криминальный риск** (учитывает количество и тяжесть зарегистрированных преступлений), по которому республика также находится в восьмом десятке.

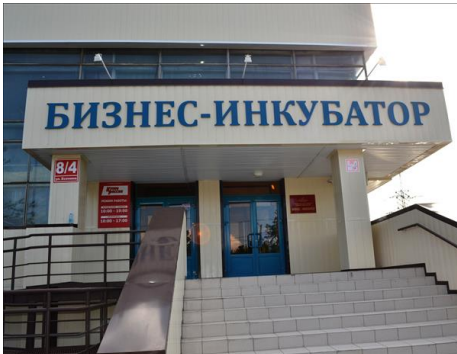
Наименьший риск – **экологический** (самый низкий среди регионов РФ), благодаря общему небольшому уровню загрязнения и большой экологической емкости территории.

Обобщенные преимущества и недостатки инвестиционного климата региона отображены в SWOT-анализе, представленном в таблице ниже.

SWOT-анализ инвестиционной привлекательности Республики Крым

Сильные стороны	Слабые стороны
- Особая политическая значимость региона - Значительный природно-рекреационный и культурно-исторический потенциал развития туристической отрасли - Благоприятные природно-климатические условия для развития АПК, в особенности виноградарства и виноделия - Наличие потенциала для развития портового хозяйства и транспортно-логистической отрасли - Дешевая рабочая сила - Потенциал для развития флота и судостроения (в т.ч. военного) - Наличие ряда природных ресурсов (в т.ч. газовых на шельфе)	- Территориальная оторванность республики от остальной части страны, что играет особую роль в условиях внешней нестабильной политической ситуации - Необеспеченность территории по газу, электроэнергии и воде в условиях внешней изолированности - Высокий уровень нагрузки на трудоспособное население - Возможные конфликты на почве межэтнической напряженности. - Отсутствие развитых институтов привлечения инвесторов
Возможности	Угрозы
- Повышенный интерес со стороны российских властей, обуславливающий перспективы значительных инвестиционных вливаний в экономику республики - Большой новый рынок сбыта для производимой в регионе продукции (особенно для продукции АПК) - Потенциал для увеличения туристического потока с российской стороны	- Обострение внешнеэкономической ситуации, возможность вооруженного конфликта - Блокировка всех экономических контактов со стороны Украины (по поставкам электроэнергии, потребительских и производственных товаров) - Перспективы сокращения инвестиций со стороны России, в условиях внутреннего бюджетного дефицита.

3. ЛИДИРУЮЩИЕ РОССИЙСКИЕ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ: РЕЦЕПТЫ УСПЕХА.



ОАО «Российская венчурная компания» совместно с компанией ЕУ провели исследование бизнес-инкубаторов и технопарков России, в рамках которого был определен ряд факторов успешности лидирующих российских бизнес-инкубаторов, выявлены наиболее актуальные текущие проблемы, а также сформулированы подходы к их решению.

Исследование было разделено на два этапа: на первом этапе был организован онлайн-опрос 17 технопарков и 53 бизнес-инкубаторов из всех федеральных округов России; на втором этапе были проведены детальные интервью с руководством, резидентами и инвесторами ряда технопарков и бизнес-инкубаторов. Представленные результаты основаны на количественных и качественных данных, полученных в ходе исследования.

Выявленные факторы успеха включают:

1 Жесткий отбор и использование надлежащих критериев в ходе его проведения. Присвоение статуса резидента только тем компаниям или проектам, которые изначально демонстрируют высокий потенциал.

2 Наличие экспертного совета и вовлечение его членов в процесс решения максимально широкого спектра вопросов, включая определение критериев для отбора проектов в качестве резидентов, проведение самой процедуры отбора, корректировку набора предлагаемых услуг, а также другие стратегические и тактические задачи. Экспертный совет должен оказывать реальную помощь руководству инкубатора или технопарка и их резидентам.

3 Широкий спектр услуг, в том числе тех, которые бывает невозможно или сложно оказать силами команды, функционирующей на объекте (включая наставничество, работу с интеллектуальной собственностью, прототипирование и другие услуги). Совершенно необязательно оказывать эти услуги бесплатно. Наиболее успешные инкубаторы договариваются об их предоставлении с партнерами и тем самым дают компаниям-резидентам дополнительный стимул к быстрому развитию.

Предыдущее масштабное исследование по данной тематике было проведено специалистами компании ЕУ в 2010 г. За прошедшие годы российская система бизнес-инкубаторов и технопарков продолжила свое развитие. В то же время многие участники приходят к пониманию того, что на данный момент остаются нерешенными некоторые ключевые проблемы, в том числе и системного характера. От их решения сейчас зависит, насколько быстро и эффективно будут развиваться инкубаторы и технопарки в России.

Образование и кадры

Инкубаторы и технопарки вынуждены оказывать значительную часть образовательных услуг силами своих сотрудников, не имеющих достаточного опыта предпринимательской деятельности, или в рамках единичных мероприятий с приглашенными лекторами.

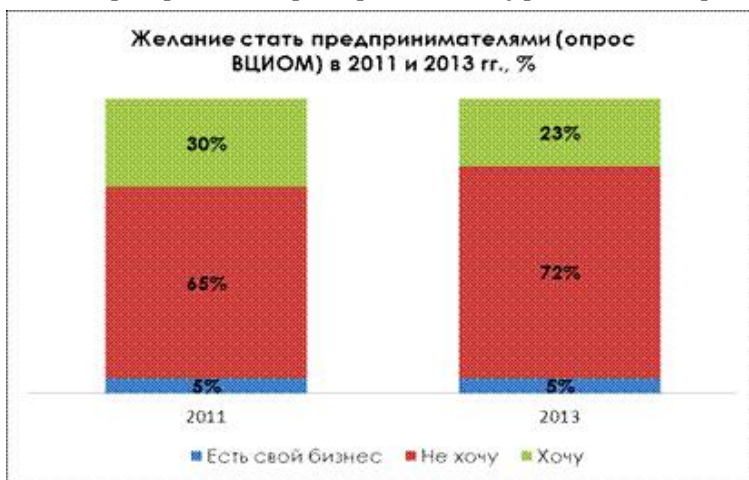
В силу недостатка образования и опыта у предпринимателей возникают значительные трудности при взаимодействии с иностранными партнерами и инвесторами. Это препятствует выходу компаний на международные рынки.

Основные причины возникающих трудностей:

- Слабое знание английского языка
- Отсутствие навыка проведения презентаций
- Плохое понимание принципов ведения бизнеса, принятых на международных рынках
- Отсутствие понимания принципов работы венчурного рынка.

Кроме того, образовательные мероприятия федерального уровня, которые благодаря качеству контента могли бы содействовать вовлечению большего числа людей в процесс технического творчества, проводятся в Москве, что ограничивает круг потенциальных посетителей.

И зачастую московские мероприятия носят слишком общий характер и не имеют четкой направленности или специализации. Это ставит под сомнение целесообразность их посещения с точки зрения как представителей стартапов, так и потенциальных бизнесменов.



Предложенные решения

- Постоянное повышение квалификации персонала, предусматривающее использование существующих образовательных программ, а также изучение передового международного и российского опыта.
- Проведение частных курсов подготовки технических специалистов. Продолжительность такого курса может составлять несколько месяцев. Обучение платное, может проводиться преподавателем местного вуза или специалистами компаний-резидентов.
- Создание в рамках экосистемы технопарков и инкубаторов центров молодежного инновационного творчества. Подобные центры позволят расширить интерес к техническому творчеству, привлекая школьников и студентов к решению реальных задач с использованием современного оборудования. Они могут создаваться на основе ГЧП, вложенные частные средства окупаются за счет выполнения заказов.
- Формирование федерального центра по обмену международным опытом.
- Проведение в регионах мероприятий федерального масштаба с привлечением лучших экспертов, в том числе международных. Желательно, чтобы указанные мероприятия проводились на базе лучших технопарков и инкубаторов. Это позволит позиционировать такие объекты как центры инновационной активности, встроенные в экосистему инноваций России.

Инфраструктура

Отсутствие лабораторий, производственных и складских помещений или недостаточная технологическая оснащенность инкубатора/технопарка препятствует созданию либо замедляет развитие компаний-резидентов. Предприниматели вынуждены закупать дорогостоящее оборудование, самостоятельно искать возможности аренды помещения и оборудования вне инкубаторов или переезжать в инкубаторы или технопарки, где эта проблема решена. Все это отвлекает время и средства от решения основных задач развития бизнеса.

КРИТЕРИИ, НА ОСНОВЕ КОТОРЫХ ИНКУБАТОРЫ ОТБИРАЮТ РЕЗИДЕНТОВ, %

Источник: ЕУ



Не менее серьезной проблемой является систематическая недозагрузка уже закупленного оборудования и имеющихся специализированных помещений. Задачи, для выполнения которых резидентам приходится закупать оборудование, в большинстве своем не требуют постоянного использования приборов даже в течение рабочего дня.

Предоставляемая инфраструктура не способствует созданию экосистемы общения и обмена информацией между резидентами. Во многих объектах нет специального пространства для проведения мероприятий и общения в неформальной обстановке.

Кроме того, для некоторых инкубаторов до сих пор актуальна проблема предоставления своим резидентам базовой оргтехники того уровня, который им необходим для решения задач сегодняшнего дня.

Предложенные решения

- Активное участие инкубаторов и технопарков во всех региональных и федеральных программах, которое позволило бы использовать средства на закупку оборудования за счет сотрудничества с частными партнерами.
- Взаимодействие с ведущими производителями программного обеспечения, которые могут в рамках своих мер поддержки предпринимательства и программ стратегического развития предоставить необходимое программное обеспечение со значительной скидкой.

- Создание информационной системы высокотехнологичной инфраструктуры, которая позволяла бы предпринимателям находить необходимое им оборудование или помещения с минимальными затратами.
- Формирование программы работы с каждым отдельным предприятием, что дает возможность отслеживать, прогнозировать и удовлетворять платежеспособный спрос на различные типы и объемы площадей. Кроме того, такая программа позволяет эффективно распределять существующие ресурсы технопарка в целях роста бизнеса компаний.
- Создание, желательно на площадях технопарков и инкубаторов, частных инжиниринговых центров (или центров на основе ГЧП), предоставляющих оборудование и высокотехнологичные услуги как стартапам, так и внешним пользователям.
- Организация удобного и уютного пространства для неформального общения. Например, можно изменить формат столовой, превратив ее из точки питания в точку общения.

Спрос

В силу ряда причин уровень спроса на инновационные решения со стороны крупных и средних российских предприятий в целом остается низким. Отсутствие заказчика, заинтересованного в новых, более эффективных решениях, представляет собой основную проблему для резидентов инкубаторов и технопарков.

Российские бизнес-инкубаторы в цифрах

	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Количество бизнес-инкубаторов, единиц	80	105	125	160
Количество бизнес-инкубаторов при вузах, единиц	26	12	8	0
Финансирование из федерального бюджета, млн руб.	180	500	2 400	2 000
Финансирование из бюджета субъектов РФ, млн руб.	77,1	214,3	1 028,6	857,1
Финансирование из внебюджетных источников	0	0	0	0

Источник: Минэкономразвития

Руководители большинства регионов не оказывают поддержку резидентам и, следовательно, не мотивируют крупных потенциальных заказчиков, в том числе с государственным участием, к взаимодействию с руководством инкубаторов и технопарков с целью выбора перспективных проектов из соответствующих отраслей.

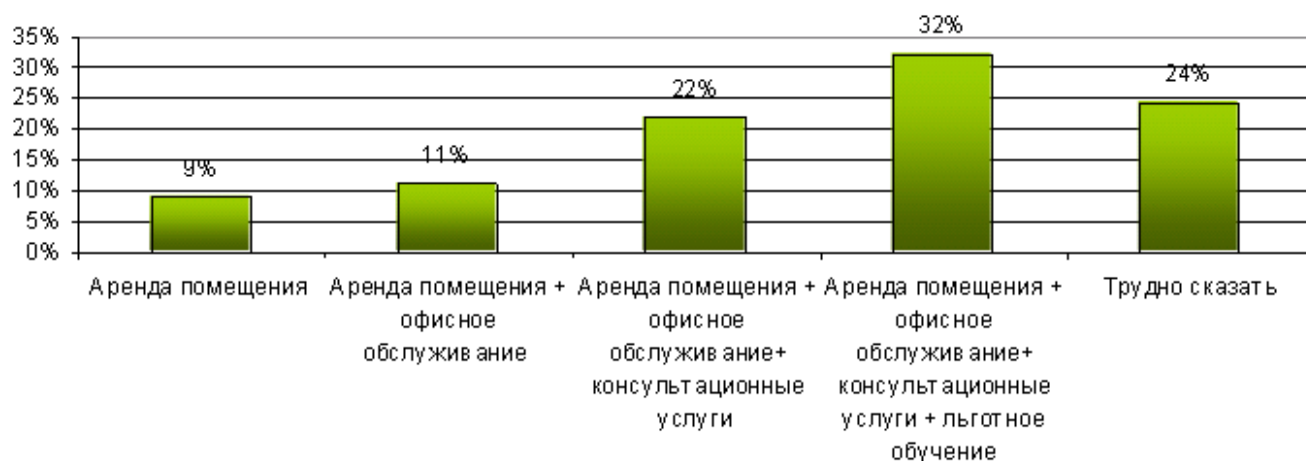
Предприниматели сосредотачивают усилия на выполнении популярных, широко обсуждаемых задач, оставляя без внимания вопросы, действительно требующие решения, на которое есть платежеспособный спрос.

Продажа решений в конкретной отрасли зачастую требует не только опыта и понимания того, как она работает, что может быть обеспечено ментором, но и наличия лицензии на ту или иную деятельность либо международной сертификации. В частности, некоторые лицензии выдаются только при условии

наличия опытных аккредитованных специалистов в штате компании. Это нередко становится существенным препятствием для продажи резидентами своих решений.

Крупные потенциальные заказчики не рассматривают факт резидентства в инкубаторе или технопарке в качестве преимущества потенциального поставщика с точки зрения его репутации.

Востребованные предпринимателями условия нахождения в БИ



Большинство технопарков и инкубаторов не поддерживают международных контактов, не взаимодействуют с зарубежными аналогами и представителями бизнес-среды. Это ограничивает возможности продвижения резидентов на международные рынки.

Предложенные решения

- Организация мероприятий для общения предпринимателей с потенциальными покупателями инновационных решений.
- Создание системы отслеживания и формулирования актуальных задач в различных областях промышленности желательно осуществлять на федеральном уровне. Система должна быть основана на мониторинге не только российских, но и мировых тенденций с тем, чтобы увеличить число стартапов с международным потенциалом.
- Формирование грамотного экспертного совета, члены которого нацелены помогать резидентам своими знаниями на постоянной основе.
- Популяризация среди крупных компаний преимуществ работы с резидентами инкубатора/технопарка, которые они получают по сравнению с малыми предприятиями, лишенными поддержки такой экосистемы. Для этого необходимо разработать объективные метрики (или воспользоваться примерами существующей практики, в том числе зарубежной), позволяющие наглядно показать, каким именно образом работа с резидентами снижает риски заказчика.
- Системное решение задач по лицензиям. Часть лицензий или сертификатов при содействии бизнес-инкубатора или технопарка могут быть получены предпринимателями благодаря средствам, предоставляемым им в рамках соответствующих государственных программ. Но для более сложных вопросов формализованного решения пока не существует. В некоторых

случаях для получения международных сертификатов бизнес приходится регистрировать за пределами России. В случае если задача развития инновационной экономики останется приоритетом для государства, эти проблемы необходимо будет решать системно.

- Выход на партнерские отношения с иностранными объектами инновационной инфраструктуры, а также присоединение к зарубежным сетям и ассоциациям. Это может повысить шансы резидентов на успешное развитие бизнеса на международных рынках.

Инвестиции

Отсутствие финансирования для компаний на предпосевной стадии — ключевой сдерживающий фактор развития, особенно для высокотехнологичных предприятий, не являющихся ИТ-стартапами. В целях снижения рисков существующие венчурные фонды и немногочисленные бизнес-ангелы, как правило, вкладывают средства на более поздней стадии или финансируют ИТ-стартапы.

Другой ключевой фактор — отсутствие «умных денег» на ранней стадии. Для многих предпринимателей проблема заключается в отсутствии не денег как таковых, а опытного инвестора, осуществляющего активную поддержку команды проекта благодаря своим знаниям и деловым контактам. Непонимание специфики деятельности молодых предприятий доходит до того, что потенциальные инвесторы иногда требуют гарантированного дохода от своих вложений.

В регионах данные факторы усугубляются тем, что значительная доля немногочисленных опытных инвесторов сконцентрирована в Москве. В связи с этим региональным стартапам сложнее получить «умные деньги». Некоторые предприниматели вынуждены переезжать в Москву либо обходиться без инвесторов в тех случаях, когда такой переезд невозможен в силу личных или бизнес-причин. Это негативно сказывается на темпах развития бизнеса.

Деятельность государственных институтов, которые могли бы частично компенсировать ограниченность начального финансирования, не скоординирована. Кроме того, она недостаточно освещается в СМИ, стандарты значительно варьируются в зависимости от региона, процессы затруднены в связи с бюрократическими процедурами. В результате на получение финансирования тратится значительное количество времени.

Резиденты инкубаторов зачастую воспринимаются инвесторами как слабые компании, не умеющие зарабатывать и всецело зависящие от поддержки и грантов. По мнению инвесторов, это связано с тем, что инкубаторы не ставят перед собой бизнес-цели, не умеют оказывать качественные услуги, не обладают необходимым опытом в соответствующих отраслях и не умеют привлекать экспертов. Подход руководства инкубатора к своей работе можно охарактеризовать как формальный.

Предложенные решения

- Создание региональных фондов или фондов при инкубаторах и технопарках с использованием государственных средств. Такие фонды должны быть нацелены на финансирование проектов на ранних стадиях развития.
- Обучение частных инвесторов. Следует сосредоточить внимание на ознакомлении потенциальных частных инвесторов (бизнес-ангелов) с особенностями создания и развития инновационного бизнеса, а также на

предоставлении им возможности обучения по необходимым предметам в сфере науки и техники.

- Систематизация ресурсов, необходимых для финансовой поддержки инновационного предпринимательства, формирование удобных информационных интегрирующих систем для всего спектра программ, действующих на федеральном и региональных уровнях.
- Внедрение системы ключевых показателей эффективности инкубаторов, основанной не на формальных критериях, а на показателях успешности резидентов. Это позволит стимулировать руководство к более тщательному отбору проектов, привлечению необходимых экспертов, поиску возможностей предоставления качественных услуг, а также к реальному, а не формальному созданию такой экосистемы поддержки, которая будет систематически содействовать развитию привлекательных для инвестирования компаний.

Цели и ключевые показатели эффективности

На данный момент отсутствует единая, правильно выстроенная система ключевых показателей эффективности (КПЭ) для бизнес-инкубаторов и технопарков, создаваемых и функционирующих преимущественно за счет государственных средств.

Недостатки сложившейся ситуации:

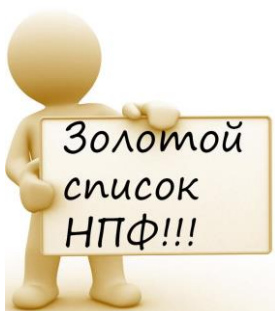
- Не позволяет оценивать результаты работы, объективно определять наиболее успешные и отбраковывать неэффективные модели ведения деятельности, распределять финансирование с учетом этих оценок
- Препятствует ведению переговоров с финансирующими и контрольными органами, а также с инвесторами и партнерами с позиции достигнутых результатов
- Мешает планированию работы и постановке целей.

Разработка системы КПЭ должна базироваться на существующих международных аналогах и накопленном опыте функционирования наиболее успешных российских объектов.

Система КПЭ должна быть создана с учетом различной роли объектов инновационной инфраструктуры. В частности, существуют как минимум два базовых варианта роли инкубаторов, для которых КПЭ не могут быть идентичными:

- Инкубаторы в качестве инструмента ускоренного развития стартапов с потенциалом к стремительному росту, изначально ориентированных на создание крупных международных брендов с привлечением венчурного капитала
- Инкубаторы в качестве инструмента поддержки малых инновационных компаний с потенциалом к устойчивому росту, которые затем интегрируются в существующие (на первой стадии обычно региональные или федеральные) цепочки создания добавленной стоимости.

4. РЫНОК НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ: ПРОГНОЗНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.



В конце 2013 г. был утвержден новый порядок регулирования пенсионного рынка. Ужесточение регулирования не приведет к сокращению объема пенсионных накоплений НПФ, но существенно уменьшит инвестиционную привлекательность отрасли. Это может привести к ускорению процесса консолидации отрасли и еще большему повышению уровня ее концентрации. На сегодняшний день более 90% пенсионного рынка приходится на 30 крупнейших НПФ. По оценке «Эксперт РА», к концу 2015 года на рынке останется не более 40 фондов.

Основной угрозой развития рынка оказалась не ожидаемая проверка фондов со стороны ЦБ и требование об акционировании, а отмена трансферагентских соглашений между НПФ и ПФР. Эта отмена сводит практически к нулю возможности фондов по привлечению 2 трлн. рублей пенсионных накоплений «молчунов» из ПФР. С другой стороны, эта отмена закрепит статус-кво между НПФ в распоряжении 1 трлн. рублей пенсионных накоплений, который уже есть на рынке.

По оценке «Эксперт РА», на начало 2014 года объем пенсионных накоплений НПФ превысил 1 трлн. рублей.



В условиях, когда рынок лишился возможности для роста, значительно уменьшится его инвестиционная привлекательность. Сильному сокращению подвергнутся инвестпрограммы большинства розничных фондов. Для тех из них, кто еще не успел достигнуть планки в несколько миллиардов рублей, это сокращение может стать критичным. В таких фондах развитие инфраструктуры, ИТ-систем и системы управления рисками шло параллельно росту бизнеса, и теперь без поддержки со стороны инвесторов развивать фонды станет не на что, доходов от

управления будет не хватать. Поэтому в ближайшие два года можно ожидать резкого ускорения процесса консолидации в результате продаж и закрытия фондов.

Развитие фондов в 2014-2016 гг. будет зависеть от того, насколько успешно они справятся с новыми требованиями. В ближайшие год НПФ предстоит пройти проверку со стороны ЦБ, вступить в систему АСВ и акционироваться. Все это потребует от фондов и их инвесторов дополнительных затрат на развитие бизнес-процессов. В частности фондам придется повысить (а некоторым создать) качественную систему риск-менеджмента. Особое внимание при этом будет уделяться контролю инвестиционных рисков и отбору УК.

Позволить себе существенные издержки на улучшение бизнес-процессов смогут только крупные фонды. Объем пенсионных накоплений, который сосредоточен в крупнейших фондах, обеспечивает им существенный доход даже при невысоких показателях доходности. Мелкие фонды будут вынуждены уйти с рынка либо присоединиться к более крупным НПФ.

Уменьшение инвестиционной привлекательности отрасли и ужесточение регулирования приведет к ускорению процесса консолидации на рынке. Со второй половины 2012 г. на рынке произошло 9 сделок по продаже крупных НПФ финансовым структурам, контролирующим другие фонды. Инвесторы, желающие развиваться на этом рынке, в ближайшие полтора года будут покупать мелкие фонды.

Продажа фондов и уход мелких НПФ приведет к повышению концентрации. На конец 9 месяцев 2013 г. в топ-30 НПФ было сосредоточено более 90% собственного имущества, пенсионных накоплений и пенсионных резервов. К концу 2015 года на рынке может остаться 30-40 фондов. По оценке «Эксперт РА», лишь столько фондов на рынке могут позлить себе необходимые затраты для повышения надежности и качества риск-менеджмента, чтобы успешно пройти проверку ЦБ и вовремя акционироваться.

В топ-30 фондов на рынке сконцентрировано более 90% пенсионных накоплений и пенсионных резервов.



Размер «пузырька» соответствует совокупному объему собственного имущества фондов.



Резюме

Притока новых пенсионных накоплений не будет. С 2014 г. между фондами и ПФР перестанут действовать трансферагентские соглашения. Это изменение сведет к минимуму возможности фондов по привлечению новых клиентов как из других фондов, так и из ПФР. В таких условиях значительно уменьшится инвестиционная привлекательность отрасли, увеличится количество предложений по продаже фондов, а ряд фондов без поддержки инвесторов могут прекратить существование.

Новое регулирование требует инвестиций в бизнес-процессы. Дальнейшее развитие фондов будет зависеть от того, насколько успешно они справятся с новыми требованиями: пройдут проверку ЦБ, вступят в систему АСВ и акционируются. Для этого фондам придется в срочном порядке улучшать процессы риск-менеджмента, в частности в отношении инвестиционных рисков. Позволить себе существенные издержки на улучшение бизнес-процессов смогут только крупные фонды, объем пенсионных накоплений которых дает заметный доход даже при невысоких показателях доходности.

Количество фондов сократится, но надежность рынка повысится. В результате ужесточения регулирования рынка НПФ и сделок M&A к концу 2015 года рынок НПФ сожмется до 30-40 фондов. Это то количество фондов, в которых на конец 9 месяцев 2013 года было сосредоточено более 90% собственного имущества, пенсионных накоплений и пенсионных резервов. По оценке «Эксперт РА», эти фонды смогут позволить себе необходимые затраты для повышения надежности и качества риск-менеджмента, чтобы успешно пройти проверку ЦБ и вовремя акционироваться.

5. СОВЕТЫ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ: КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ (продолжение, начало в выпуске 34).

Закон об иностранных инвестициях

Иностранным инвесторам предоставляются определенные гарантии прав на инвестиции в РФ и получаемые от них на территории РФ доходы и прибыль.

Иностранные инвестиции регулируются как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов федерации. В соответствии с Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной от инвестиций прибыли не может быть менее благоприятным, чем правовой режим, установленный для российских инвесторов. Исключения ограничительного характера могут применяться в отношении иностранных инвесторов только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты конституционного строя, здоровья, прав и законных интересов граждан, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Иностранные инвесторы в основном поставлены в равные условия с российскими инвесторами. Ограничения, налагаемые на хозяйственную деятельность (лицензирование, уведомления и требования получения разрешений), распространяются как на российские, так и на иностранные юридические лица.

Иностранным инвесторам предоставляется полная и безусловная защита их прав и интересов. Иностранный инвестор, согласно гражданскому законодательству РФ, имеет право на возмещение убытков, вызванных неправомерными действиями или бездействием федеральных органов государственной власти или органов государственной власти субъектов федерации.

Собственность иностранного инвестора или компании с иностранным участием не может быть в принудительном порядке национализирована или реквизирована, за исключением случаев, предусмотренных российским федеральным законодательством или международным правом.

В случае реквизиции стоимость реквизируемой собственности должна быть возмещена иностранному инвестору или компании с иностранным участием. В случае национализации возмещению подлежат стоимость национализированной собственности и понесенные убытки.

Закон предусматривает также защиту иностранных инвесторов от неблагоприятных изменений российского законодательства при условии, что иностранному инвестору принадлежит свыше 25% уставного капитала компании. Законом также предусмотрена защита иностранных инвесторов, участвующих в приоритетных инвестиционных проектах, независимо от доли иностранного инвестора в уставном капитале проекта. Иностранным инвесторам предоставляется защита от негативного воздействия:

вновь принятых законов, изменяющих размер таможенных пошлин, ставки федеральных налогов и взносов в государственные внебюджетные фонды (с некоторыми ограничениями);

поправок в действующие законы, приводящие к увеличению налогового бремени для инвесторов;

вводимых запретов и ограничений на иностранные инвестиции в Россию.

Данные законы не применяются к иностранным инвесторам в первые семь лет срока окупаемости инвестиционного проекта с момента начала финансирования проекта иностранным инвестором.

Российское законодательство ограничивает участие иностранных инвесторов в деятельности организаций, имеющих стратегическое значение для России («стратегических предприятий») и занимающихся, в частности, следующими видами деятельности:

- ведение разведки и добычи минерального сырья на участках недр федерального значения;
- аэрокосмическая деятельность;
- деятельность субъектов естественных монополий и компаний, занимающих доминирующее положение на российском рынке;
- добыча (вылов) водных биологических ресурсов;
- активное воздействие на гидрометеорологические и геотермальные процессы и события;
- деятельность, связанная с использованием ядерных материалов и радиоактивных веществ;
- деятельность, связанная с использованием шифровальных средств и устройств, предназначенных для негласного получения информации;
- военно-техническая деятельность.

Таким образом, не допускается совершение нероссийскими государственными компаниями сделок, обеспечивающих им контроль над стратегическими предприятиями РФ (например, приобретение более чем 50% голосующих акций (долей участия) стратегического предприятия, участие в органах управления стратегического предприятия и т.д.).

Ряд сделок может совершаться нероссийскими государственными компаниями лишь с предварительного согласия органов государственной власти (например, приобретение более чем 5% голосующих акций (долей) стратегического предприятия (для разных видов стратегических предприятий установлены разные предельные значения).

В других случаях нероссийским инвесторам (нероссийским частным компаниям, нероссийским физическим лицам или российским организациям, контролируемым нероссийскими юридическим(и) или физическим(и) лицом (лицами)) не запрещается совершение сделок, влекущих за собой установление ими контроля над стратегическими предприятиями. Однако такие сделки должны быть одобрены соответствующими государственными органами.

Российское законодательство ограничивает участие иностранных инвесторов в деятельности организаций, имеющих стратегическое значение для России («стратегических предприятий»).

Региональные льготы. Особые экономические зоны

В большинстве субъектов РФ приняты нормативно-правовые акты об инвестиционной деятельности, устанавливающие налоговые льготы для инвесторов. В настоящее время большинство налоговых льгот, предоставляемых инвесторам, относятся к налогу на прибыль и налогу на имущество. Как правило, инвестиционные налоговые льготы предоставляются на срок, не превышающий срок окупаемости инвестиционного проекта, а сумма, сэкономленная за счет

уменьшения налоговых платежей, не может превышать сумму первоначальных инвестиций в проект. Власти субъекта вправе устанавливать дополнительные условия предоставления льгот (принятие на работу жителей субъекта, развитие инфраструктуры и т.д.).

Особая экономическая зона (ОЭЗ) представляет собой ограниченную часть государственной территории, на которой действует специальный режим ведения хозяйственной деятельности с предоставлением резидентам определенных налоговых, таможенных и иных льгот. Резидентами ОЭЗ являются юридические лица или индивидуальные предприниматели, работающие на территории ОЭЗ на основании соглашения о ведении деятельности в рамках ОЭЗ и вставшие на учет в органах управления ОЭЗ.

Создание и функционирование ОЭЗ на территории РФ регулируется заключенным между правительствами России, Белоруссии и Казахстана соглашением по вопросам свободных (специальных, особых) экономических зон на таможенной территории Таможенного союза и таможенной процедуры свободной таможенной зоны от 18 июня 2010 г., Федеральным законом от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ¹ «О специальных экономических зонах в Российской Федерации» (далее – Закон № 116-ФЗ) и федеральными законами об отдельных СЭЗ. Вопросы, связанные с установлением, функционированием и отменой свободных экономических зон, рассматриваются в национальном законодательстве, в частности, в Законе № 116-ФЗ, предусматривающем четыре вида ОЭЗ: технико-внедренческие; промышленно-производственные; туристско-рекреационные; портовые.

ОЭЗ создаются на 49 лет. Согласно Закону № 116-ФЗ резидент ОЭЗ может заниматься только теми видами деятельности, которые установлены для соответствующей ОЭЗ. Закон № 116-ФЗ¹ содержит исчерпывающий список видов деятельности для каждого типа СЭЗ. Помимо перечисленных СЭЗ, существуют комплексные ОЭЗ в Калининградской области (со сроком действия до 1 апреля 2031 г.) и Магаданской области (со сроком действия до 31 декабря 2014 г.). В этих ОЭЗ резиденты, пользуясь особым правовым режимом, могут вести различные виды деятельности. В настоящее время в Российской Федерации действует 27 ОЭЗ. Для получения статуса резидента заявители должны выполнить требования, установленные в выбранной ими ОЭЗ. К кандидатам на получение статуса резидента ОЭЗ предъявляются следующие основные требования:

- кандидат должен быть зарегистрирован на указанной территории;
- бизнес-план и инвестиционный проект должны предусматривать вложение определенной суммы средств в оговоренный срок (при этом от кандидата не требуется, чтобы на момент подачи заявления им уже были фактически вложены средства);
- кандидату не разрешается регистрировать филиалы или представительства за пределами ОЭЗ (исключение составляют ОЭЗ в Калининградской и Магаданской областях); однако даже в этих регионах основная деятельность кандидата должна осуществляться на территории ОЭЗ (в случае с Калининградской и Магаданской областями). Действующее законодательство не содержит каких-либо требований, касающихся деловой репутации или кредитной истории

¹ Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «О специальных экономических зонах в Российской Федерации»

заявителя, или ограничений, относящихся к месту происхождения капитала (т.е. резидентами ОЭЗ могут стать компании как с российским, так и с иностранным капиталом).

Резиденты всех ОЭЗ, созданных на территории Российской Федерации, пользуются таможенными льготами, основанными на таможенной процедуре свободной таможенной зоны.

Применение данной процедуры регулируется соглашением Таможенного союза о ОЭЗ и предусматривает освобождение товаров, ввозимых на территорию ОЭЗ, от уплаты ввозных таможенных пошлин и ввозного НДС при условии соблюдения определенных требований.

Резиденты ОЭЗ могут также пользоваться следующими налоговыми льготами:

- снижение ставки налога на прибыль и учет некоторых расходов для целей налога на прибыль;
- освобождение от уплаты налога на имущество и земельного налога в течение льготного периода.

Закон № 116-ФЗ содержит «дедушкину оговорку», согласно которой в случае внесения поправок в налоговое законодательство, ухудшающих положение налогоплательщика, государство гарантирует неприменение этих поправок к резидентам ОЭЗ, созданных в соответствии с Законом № 116-ФЗ. Такая гарантия предоставляется, как правило, в течение срока действия соглашения о ведении деятельности в рамках ОЭЗ.

В большинстве субъектов РФ приняты нормативно-правовые акты об инвестиционной деятельности, устанавливающие налоговые льготы для инвесторов.

Лицензирование.

Определенные виды деятельности могут осуществляться только на основании специальной лицензии, выдаваемой уполномоченными лицензионными органами. Лицензированию подлежат, в частности, следующие виды деятельности:

- геодезические и картографические работы;
- фармацевтическая деятельность и производство медицинских препаратов и медицинского оборудования;
- разработка и производство, ремонт, утилизация и реализация вооружения и военной техники;
- международные и внутренние перевозки пассажиров и грузов водными видами транспорта;
- использование взрывчатых и опасных химических веществ;
- производство, хранение, использование и реализация взрывчатых веществ в промышленных целях;
- деятельность, связанная с оборотом наркотических средств и психотропных веществ.

Лицензирование проводится на федеральном и региональном уровнях. Для получения лицензии следует подать заявление в лицензирующие органы.

Требования к лицензированию большинства видов деятельности схожи друг с другом. Решение о предоставлении или об отказе в предоставлении лицензии, как правило, принимается в срок, не превышающий сорока пяти дней со дня

поступления заявления о предоставлении лицензии и всех прилагаемых к нему документов. Более сжатые сроки принятия решения о предоставлении или об отказе в предоставлении лицензии могут устанавливаться положениями о лицензировании конкретных видов деятельности.

Срок действия лицензии зависит от лицензируемого вида деятельности, но, как правило, лицензии выдаются на неопределенный срок.

Лицензии предоставляются отдельно по каждому виду деятельности. Передача лицензии другому юридическому или физическому лицу запрещена. Действие лицензии прекращается при ликвидации организации или прекращении ее деятельности в результате реорганизации (за исключением реорганизации в форме преобразования) и при истечении срока действия свидетельства о государственной регистрации индивидуального предпринимателя.

В случае нарушения лицензиатом лицензионных требований и условий уполномоченные лицензирующие органы имеют право приостановить действие лицензии в порядке, установленном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях. Если регулируемая деятельность осуществляется без необходимой лицензии, соответствующий государственный орган может обратиться в суд для ликвидации компании и конфискации всего дохода, полученного в результате нелегальной деятельности.

Если регулируемая деятельность осуществляется без необходимой лицензии, нарушителю может грозить крупный штраф или иные последствия. Размер штрафа и характер последствий зависят от конкретных обстоятельств.

Для осуществления определенных видов деятельности вместо лицензии от компаний требуется участие в профессиональных саморегулируемых организациях, которые сами определяют критерии для своих членов (это относится, например, к инжиниринговой, строительной и оценочной деятельности).

Определенные виды деятельности могут осуществляться только на основании специальной лицензии, выдаваемой уполномоченными лицензионными органами.

Право собственности на землю.

Согласно Конституции Российской Федерации, земля и другие природные ресурсы могут принадлежать частным лицам, государственным или муниципальным органам власти или находиться в собственности на других условиях.

Покупка земли регулируется Земельным кодексом РФ, который реализуется через законодательство, принятое на уровне субъектов РФ. На практике в России все еще достаточно сложно приобрести право собственности на землю у государственных или муниципальных властей. Однако собственники зданий в соответствии с федеральным законодательством имеют исключительное право приобретения арендуемых земельных участков под этими зданиями (включая землю, прилегающую к ним).

Как правило, земля предоставляется в аренду (иногда с правом преимущественной покупки) на срок не более 49 лет. Для аренды или приобретения земли должным образом (кроме использования вышеупомянутого исключительного права) может потребоваться победа в конкурсе/аукционе. Если же земельный участок арендуется или приобретен иным способом, то сделка может

быть признана недействительной. При предоставлении права собственности на землю соблюдаются и некоторые другие ограничения. Например, земля, находящаяся на приграничных территориях, не может принадлежать иностранному гражданину или иностранному юридическому лицу.

Операции с землями сельскохозяйственного назначения и соответствующие ограничения регулируются специальными законами, в соответствии с которыми иностранным гражданам, иностранным юридическим лицам и лицам без гражданства, а также российским юридическим лицам, в уставном капитале которых доля иностранных граждан, иностранных юридических лиц и лиц без гражданства составляет более 50%, предоставляется только право аренды земель сельскохозяйственного назначения (без права собственности на землю). **На практике в России все еще достаточно сложно получить право собственности на землю. Необходимо учитывать как федеральное, так и местное регулирование** (Продолжение в следующих выпусках бюллетеня).

6. В ПОМОЩЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ: БИЗНЕС-ПЛАН ЦЕХА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛУФАБРИКАТОВ

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.

Начиная с этого выпуска, мы будем знакомить вас с типовыми планами, которые позволят подготовить ваш собственный документ и, надеемся, избежать на этапе подготовки проекта серьезных организационных ошибок.



Бизнес-план: цех по производству замороженных полуфабрикатов

Представление компании

Сферой деятельности предприятия является производство продуктов питания. Цель проекта – открытие цеха по производству замороженных полуфабрикатов: пельменей и вареников. Предприятие будет привносить на рынок более качественную продукцию, производимую из натуральных продуктов, без добавок.

Требуемый начальный капитал планируется взять в качестве займа на год в учреждении, занимающемся финансированием проектов и кредитованием под 12% годовых.

Цех полуфабрикатов <<Ц>> расположен по адресу: г. Н-ск, ул. М.

Описание продукции

Основной продукцией будут являться пельмени и вареники. Планируется производство замороженных полуфабрикатов в следующих упаковках: пельмени с говядиной и свининой – 0,5кг, 0,7кг, 1,0кг, пельмени с говядиной – 0,5кг, 0,7кг, 1,0кг; вареники с картофелем – 0,5кг, 0,7кг, вареники с капустой – 0,5кг, 0,7кг.

Данная продукция широко представлена на рынке различными производителями и торговыми марками, однако она относится к продуктам питания, т.е. является часто потребляемой. Реализовывать продукцию планируется через торговую сеть в гг.: Н-ск, М-ск и Л-ск.

Пельмени и вареники будут производиться только из натуральных продуктов, без соевых и прочих добавок. Сырье, необходимое для производства, будет приобретаться в Н-ской области. Поставщиками являются фермерское хозяйство «В» и фермерское хозяйство «С», с которыми заключен предварительный «Договор о поставке мяса». Остальные дополнительные компоненты для производства будут закупаться централизованно на оптовых рынках города и у производителей.

Расходы на сырье

На 100 кг пельменей			
	Количество, кг	Цена (условная), руб.	Итого, руб.
ФАРШ			
говядина	15,9	200	3180
свинина	28,6	280	8008
лук	3,2	25	80
соль	0,8	20	16
сахар	0,1	70	7
перец	0,1	300	30
ИТОГО:			11321
ТЕСТО			
мука	31,2	30	936
яйцо	37	10	370
соль	1	20	20
ИТОГО:			1326
			ВСЕГО: 12647
На 100 кг вареников с картофелем			
ФАРШ			
картофель	55	25	1375
лук	1,5	25	37,5
масло	0,3	150	45
молоко	1,5	20	30
соль	0,8	20	16
ИТОГО:			1503,5
ТЕСТО			
мука	31,2	30	936
яйцо	37	10	370
соль	1	20	20
ИТОГО:			1326
			ВСЕГО: 2829,5
На 100 кг вареников с капустой			

ФАРШ			
капуста	48,3	30	1449
лук	1,8	25	45
масло	2,5	150	375
соль	0,8	20	16
перец	0,1	300	30
ИТОГО:			1915
ТЕСТО			
мука	31,2	30	936
яйцо	37	10	370
соль	1	20	20
ИТОГО:			1326
			ВСЕГО: 3241

Особенностью данного производства является то, что оно использует ручной труд, следовательно, производственная мощность зависит от нескольких факторов: от количества лепщиков, от размеров помещения и от количества полуфабрикатов, производимых одним лепщиком за рабочий день.

Планируется, что в первый год на предприятии будет занято 10 лепщиков. Производственная мощность в первый месяц работы рассчитывается как 12 кг производимых одним лепщиком) * 25 дней * 10 лепщиков, что дает 3000 кг пельменей/вареников. Каждый следующий месяц количество полуфабрикатов, производимых одним лепщиком, будет возрастать на 2 кг, что даст производительность к пятому месяцу - 20 кг с лепщика.

Итого в первый год работы будет произведено 55 000 кг полуфабрикатов. Во второй год производимое одним лепщиком количество полуфабрикатов увеличивается до 22 кг в месяц, следовательно, количество произведенной продукции составит 66 000 кг. В третий год количество лепщиков планируется увеличить до 13 человек, что даст прибавку к производственной мощности в 30% и составит 136 500 кг. В год четвертый и пятый количество лепщиков составит 15 человек, а количество полуфабрикатов в четвертый год составит 25 кг в день, в пятый год – 30 кг в день.

Производственная мощность	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
Кол-во произведенной продукции (кг)	55 000	66 000	85 800	112 500	135 000

Считается, что пельменей и вареников будет произведено равное количество. Стоимость 1 кг пельменей – 252 рубля, 1 кг вареников – 121 рубль.

Продажи	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
Пельмени	6 930 000	8 316 000	10 810 800	14 175 000	17 010 000
Вареники	3 327 500	3 993 000	5 190 900	6 806 250	8 167 500

Маркетинг

Потребителямипельменей и вареников являются одинокие люди, студенты, семейные пары, пенсионеры. Население г. Н-ска составляет около 200 000 человек. Целевой рынок очень велик, однако большая часть рынка уже занята. Для расширения географии продаж планируется возить продукцию в г.М-ск и г.Л-ск, так как потенциальный размер рынка в этих городах составляет около 500 000 человек. Особенно важно, в г.М-ске много приезжих людей – рабочих, строителей, студентов, т.е. те прослойки населения, которые предпочитают продукты быстрого приготовления, к которым относятся полуфабрикаты.

Продукция цеха полуфабрикатов <<Ц>> не является уникальной, так как на рынке представлены множество фирм и торговых марок. Незнание марки покупателем, отсутствие узнаваемости, отсутствие имиджа являются слабыми сторонами данного бизнеса. Тем не менее, в этом заключен также и потенциал – привлечение покупателей за счет массовой рекламы. Для достижения этой цели планируются следующие рекламные мероприятия:

- Производство рекламного аудиоролика для проката на радио S
- Производство рекламного видеоролика для проката на АТВ
- Прокат видеоролика на ОТВ
- Прокат видеоролика на ТТВ
- Реклама в газетах
- Прокат видеоролика на телевидении в г.М-ске
- Прокат видеоролика на телевидении в г.Л-ске

Прокат рекламных роликов планируется проводить на радиостанциях, сфера вещания которых охватывает всю Н-скую область. Из телекомпаний выбраны те, которые ориентированы на местное население. Таким образом, реклама будет охватывать весь целевой рынок г. Н-ска.

Для дополнительного привлечения покупателей планируется проведение лотереи, купоны которой будут находиться в упаковкахпельменей и вареников.

Предполагается, что в первый год будет продано 55 000 кг продукции на общую сумму 10 257 500 руб. В последующие годы объем произведенной продукции будет увеличиваться, соответственно будут возрастать и доходы от реализованной продукции.

Продажи	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
Количество	55 000	66 000	85 800	112 500	135 000
Доходы	10 257 500	12 309 000	16 001 700	20 981 250	25 177 500

Сбыт продукции планируется наладить через сеть магазинов. Доставка будет осуществляться экспедитором на личном транспорте.

Анализ конкурентов

На рынке полуфабрикатов Н-ска существует множество производителей. Основными конкурентами являются торговые марки «Б», «К», «О», «С», «Н». Известно, что при производствепельменей в состав фарша иногда добавляются соевые наполнители для того, чтобы уменьшить затраты на сырье. Цех

полуфабрикатов «Ц» будет производить пельмени и вареники только самого высокого качества, из натуральных продуктов.

Также много нареканий потребителей вызывает упаковка полуфабрикатов – краска пачкает руки, полиэтиленовые пакеты рвутся, упаковка невзрачная. Продукция цеха «Ц» будет упакована в специальную пищевую пленку повышенной прочности, дизайн упаковки разработан профессиональным дизайнером. Поставщиком упаковочного материала является ООО «М», г. Н-ск.

Конкурент	Местонахождение	Продукты	Сильные стороны	Слабые стороны
«Б»	г.Н-ск	Полу-фабрикаты всех видов	Большой ассортимент продукции; наличие специализированных точек; известность марки покупателю; постоянные клиенты	Упаковка плохого качества
«К»	г.Н-ск	Пельмени, вареники	Известность марки покупателю	Качество фарша пельменей
«О»	г.Н-ск	Пельмени, вареники, равиоли, хинкали	Большой ассортимент продукции	Слабая реклама; слабо развита система распространения

Анализ рисков

Основными факторами производства являются: сырье и материалы (затраты в первый год составят 3 259 552 рублей), заработная плата (2 308 680 рублей), коммунальные услуги (272 000 рублей), расходы по транспортировке (192 000 рублей). Таким образом, сырье и материалы составляют 50% от себестоимости продукции.

Значительным риском для предприятия будет резкое увеличение стоимости сырья и материалов. Тем не менее, себестоимость единицы продукции (среднее число для вареников и пельменей) составят в первый год 110 рублей. 112, 107, 100 и 95 рублей в соответственно второй, третий, четвертый и пятый годы. Следовательно, разница между себестоимостью и расчетной ценой позволяет, даже при увеличении стоимости одного из факторов производства, не увеличивать расчетную цену за продукцию, что придает устойчивость бизнесу.

Большая конкуренция ведет к маркетинговым рискам – до настоящего времени известные торговые марки не реагировали на появление новых производителей. Дальнейшее усиление конкуренции может подтолкнуть ведущих производителей усилить рекламную кампанию. Производство в значительной степени зависит от труда лепщиков. Производственным риском является увольнение даже 20% работников, так как вновь нанятые лепщики не способны выполнять дневную норму. Для снижения данного риска планируется мотивация работников премиями и более высокая заработная плата по сравнению с другими предприятиями.

Обзор организации

Цех полуфабрикатов «Ц» является вновь созданным предприятием, форма собственности – ИП. Директором и бухгалтером предприятия является его владелец, имеющий опыт работы на руководящей должности и в качестве бухгалтера.

Персонал

В административный персонал также входят технолог, заведующий производством, экспедитор и повар, который будет осуществлять приготовление пищи для персонала во время обеденного перерыва.

Для предприятия очень важно набрать людей, которые имеют соответствующий опыт работы. Часть административного персонала уже подобрана, производственный персонал будет набираться.

Для производства необходимы: обвальщик, фаршесоставитель, тестомес, лепщики 10), фасовщик, грузчик, уборщик. Заработная плата сотрудников начисляется согласно штатному расписанию.

Количество произведенной продукции полностью зависит от лепщиков, так как новый персонал, не имея опыта, производит не более 10 кг в день. Как правило, на всех предприятиях заработная плата рассчитывается на основе количества продукции, изготовленной за день.

Продолжительность рабочего дня составляет 8 часов, с 8⁰⁰ до 17⁰⁰ с перерывом на обед.

Производство

Цех полуфабрикатов «Ц» расположен по адресу: г. Н-ск, ул. М. Помещение общей площадью в 180 м² предоставлено в бессрочное арендное пользование.

Данное помещение удобно для производства, так как имеет все коммуникации и удобства, его площадь предоставляет возможность для расширения. За использование помещения платиться арендная плата, электроэнергия оплачивается дополнительно. После начала производства планируется приобретение в собственность помещения общей площадью в 200 м², расположенного по улице К.

Электроэнергия является самым значительным расходом, так как большая часть оборудования работает от электроэнергии. Собственное помещение позволит не зависеть от арендодателей.

Технологический процесс состоит из следующих этапов:

1. Приготовление теста – 80 мин
2. Приготовление фарша/начинки – 2 часа
3. Раскатка теста – в течение дня
4. Выбивание лепешек – в течение дня
5. Лепка (ручная) – в течение дня
6. Замораживание – 2-3 часа
7. Фасовка готовых изделий – 100 кг – 1,5 часа

Так как сферой деятельности данного цеха является производство продуктов питания, особую роль играет соблюдение санитарно-гигиенических требований к производству и хранению продукции.

Требуемое оборудование:

1. Холодильная камера-ларец, поддоны, стеллажи с полками (для заморозки и хранения продукции)

2. Тестомес
3. Тестораскаточная машина
4. Мясорубка
5. Фаршемешалка
6. Электрическая сковорода (обжаривание компонентов начинки для вареников)
7. Распайщик (фасовочная машина)
8. Газовая плита

Приготовление теста – один из самых длительных этапов в производственном процессе, так как тесту необходимо время, чтобы выстояться. Ручной замес не позволяет постоянно соблюдать необходимую консистенцию, отчего пострадает качество продукции: она будет слипаться или развариваться при варке. Для того чтобы избежать этого, необходимо приобретение тестомеса емкостью в 200 л. На второй год планируется приобретение дополнительного тестомеса емкостью в 400 л, что позволит увеличить производительность.

Для получения ровных лепешек одинаковой толщины приобретается тестораскаточная машина. Это позволит производить пельмени и вареники стандартного размера и одинаковой формы. Для приготовления фарша необходима промышленная электрическая мясорубка, производительность которой составляет около 60 кг фарша в час, и фаршемешалка, необходимая для однородного перемешивания всех компонентов фарша.

Для приготовления начинки для вареников необходимы газовая плита (для варки картофеля) и электрическая сковорода. Использование электрической сковороды позволит обжаривать необходимые компоненты равномерно.

Для глубокой заморозки продукции необходимо использовать качественное холодильное оборудование. Приобретаемые холодильники (6 шт.) позволяют соблюдать необходимые условия заморозки и хранения продукции, при температуре -18.С. Все оборудование приобретается в г.Н-ске в фирме «З», что позволяет избежать расходов по доставке.

Использование кредитных средств

Необходимы кредитные средства в размере 3 000 000 рублей, которые планируется получить под 12% годовых сроком на пять лет с отсрочкой выплаты основной суммы долга в первый год.

Использование кредитных средств

№	Наименование статьи	Сумма, руб.
Оборудование		
1	Тестомес	200 000
2	Тестораскаточная машина	80 000
3	Фасовочная машина	80 000
4	Фаршемешалка	200 000
5	Холодильники (6 шт.)	420 000
6	Газовая плита, электросковорода	75 000
7	Инвентарь	200 000
8	Прочие капиталовложения	25 000
Помещение		1 650 000
ИТОГО КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ НА СУММУ		2 930 000

Собственные вложения владельца составляют 700 000 рублей, из них расходы на рекламу составляют 400 000 рублей, предварительная оплата 60 000 упаковок составляет 300 000 рублей.

Обращаем ваше внимание, что представленный материал является примером бизнес-плана. Соответственно, приведенные в нем цифры могут расцениваться лишь как ориентировочные, поскольку рынок и цены постоянно меняются. Вместе с тем, приведенный бизнес-план позволяет получить ясное представление о шагах, которые нужно будет предпринять для успешного запуска описываемого бизнеса, и может служить хорошим шаблоном для подготовки собственного бизнес-плана.

7. ВНИМАНИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ. ПАСПОРТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА: БРЯНСКАЯ ОБЛАСТЬ.



Проект: Загородный Комплекс «Елисейвы Поля» (Брянская область)

Уникальный загородный комплекс, расположенный вблизи г. Брянск, включающий:

- ✓ Стрелково-стендовый комплекс с сопутствующей инфраструктурой *(большая часть объектов построена и введена в эксплуатацию)*
- ✓ Ресторанно-гостиничный комплекс
- ✓ Объекты спортивно-развлекательной инфраструктуры и рыболовного хозяйства
- ✓ Участок земли площадью 48 Га, на котором возводится комплекс, находится в собственности и расположен в 20 км. от г. Брянск, на пересечении окружной городской дороги и международного аэропорта Брянск

Рынок туризма Брянской области

Растущий рынок объемом 382 млн. руб., со среднегодовыми темпами роста на уровне 13% (2009-2011 гг.)

- ✓ Брянская область является одним из перспективных регионов для развития туризма в ЦФО:
 - Объем рынка гостиничных услуг в 2012 г. составил 420 млн. руб. (рост +40% к 2009 г.)
 - Рынок туристических услуг составил около 100 млн. руб.
- ✓ Выгодное расположение области на границе с Украиной и Белоруссией, близость к Москве, а также богатое культурное наследие региона позволяют рассчитывать на высокий туристический потенциал области:
 - Область входит в состав «Большого Золотого кольца России»
- ✓ Ключевым источником привлечения туристов из других регионов России и стран СНГ являются проводимые областными властями спортивные и культурно массовые мероприятия
- ✓ На территории области действует 10 санаториев и пансионатов, 4 санатория-профилактория, 5 баз отдыха, 1 туристическая база и 35 гостиниц



Текущее состояние проекта

С 2011 г. на территории участка функционирует стрелково-стендовый комплекс «Стрелковый клуб Брянск», входящий в число лучших стрелковых комплексов России

- ✓ Около 8 тыс. чел. посетили СКБ за период 2012–2013 гг.
- ✓ В 2013 г. проведен кубок России по спортивному
- ✓ В 2014 г. Пройдет очередной Кубок России по спортивному

На текущий момент на территории комплекса функционируют:

- ✓ 9 площадок для спортивного, площадка для универсальной стрельбы
- ✓ Спорт-бар и конференц-зал
- ✓ Магазин по продаже спортивной экипировки
- ✓ Учебный центр и прочая сопутствующая инфраструктура
- ✓ Детский комплекс, включающий открытую детскую площадку, детскую комнату, летние уличные аттракционы
- ✓ Склон для сноубординга с подъемником
- ✓ Гостиница 6 номеров на 15 человек
- ✓ Гостевой дом на 20 человек
- ✓ Частичное озеленение

В рамках развития проекта планируется строительство объектов ресторанно-гостиничного комплекса, спортивно-развлекательной и стрелковой инфраструктуры и др.



Инвестиции – порядка 100 млн. руб.

Владельцами комплекса рассматриваются различные варианты привлечения инвестиций:

- Долгосрочные кредитные продукты;
- Инвестиции с вхождением в совладение комплексом;
- Прочие предложения.



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.