

ИНВЕСТИЦИИ. ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКА

1.	ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ВАЖНЫЕ ПОПРАВКИ В ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОДЕКС.....	4
2.	МИРОВЫЕ РЕЙТИНГИ 2014: РОССИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА ДЛЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....	6
3.	АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА: НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РИТЕЙЛ....	8
4.	ИИС: НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.....	12
5.	СОВЕТЫ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ: КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ (продолжение, начало в выпусках 34-35).....	14
6.	В ПОМОЩЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ: БИЗНЕС-ПЛАН СОЗДАНИЯ АПТЕЧНОГО ПУНКТА.....	17
7.	ВНИМАНИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ: ПАСПОРТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА. РЕСПУБЛИКА КРЫМ.....	22

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 новое исследование компании Ernst & Young по развитию инфраструктуры в России.



Содержание

Введение	2
Основные выводы	3
Российская инфраструктура в глобальном контексте	4
Результаты исследования	12

1. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ВАЖНЫЕ ПОПРАВКИ В ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОДЕКС.

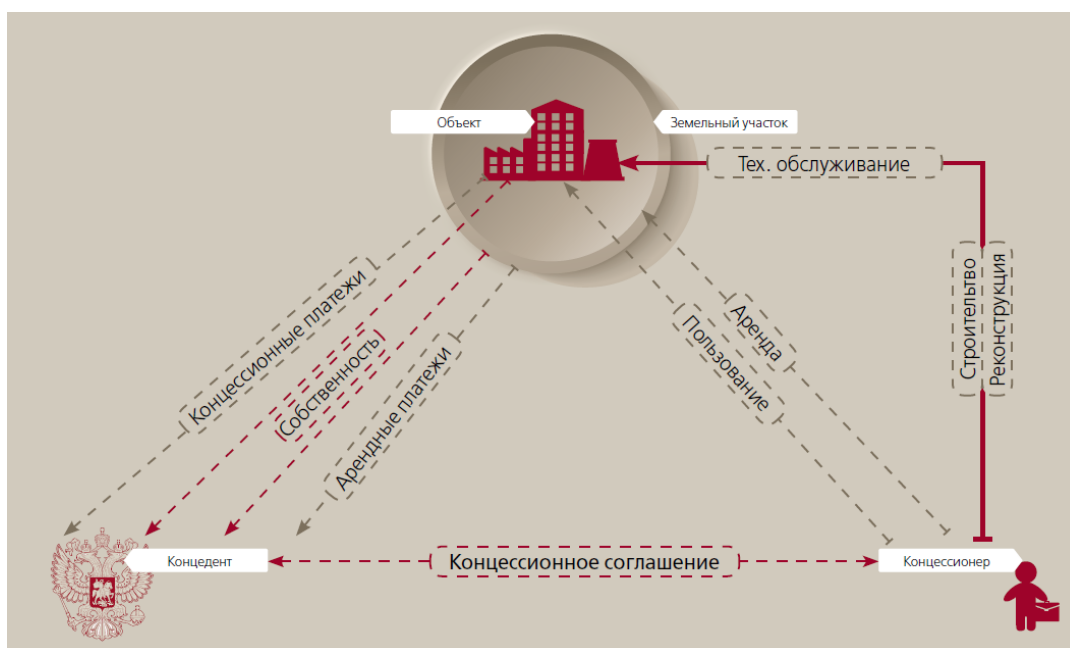


Земельные участки под проекты государственно-частного партнерства будут предоставлены без торгов. Такие поправки внес в Земельный кодекс Федеральный закон от 23 июня 2014 г. N 171-ФЗ.

Это важные и ожидаемые рынком изменения, в особенности для инфраструктурного сектора. Новеллы Земельного кодекса (ЗК РФ) в значительной степени решают проблему возможного проведения "двойных конкурсов" по концессиям - на проект и на землю. Теперь закреплено, что концессионер может получить земельный участок для реализации концессионного проекта без проведения отдельных торгов в отношении земельного участка.

Закон N 171-ФЗ расширяет с 1 марта 2015 года перечень оснований для предоставления земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, без проведения торгов (ст. 39.6 ЗК РФ). В перечень таких оснований включено предоставление земельного участка лицу, с которым заключено концессионное соглашение, что позволило ликвидировать пробел в законодательстве, существовавший с момента принятия Закона "О концессионных соглашениях". Эта норма устраняет неопределенность в вопросе обоснованности предоставления земли по концессии без проведения торгов. На практике нередко эксперты в сфере ГЧП расходились во мнении о возможности предоставления незастроенных земельных участков по концессионному соглашению в принципе, несмотря на то, что Закон "О концессионных соглашениях" предусматривает возможность строительства объектов. Теперь из ЗК РФ прямо следует возможность передачи по концессии незастроенной земли.

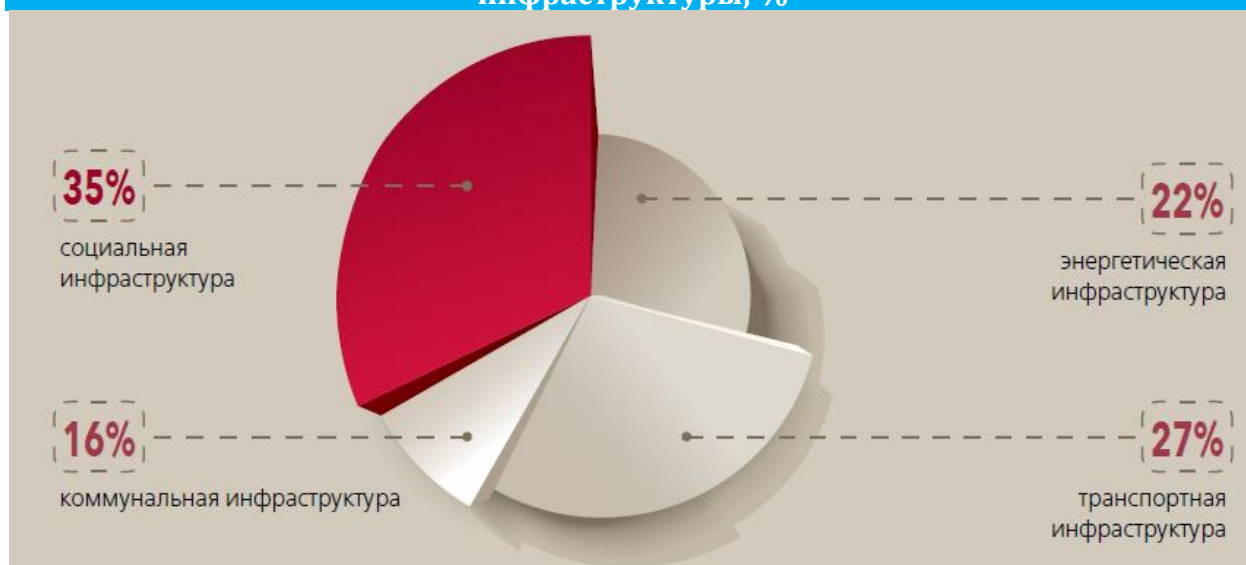
Модель инфраструктурного проекта на основе концессии



Новая редакция кодекса предполагает закрытый перечень таких оснований, включая случаи комплексного освоения территории и реализации масштабных инвестпроектов. Изменения будут в первую очередь интересны девелоперам, так как они облегчают реализацию крупных проектов, делают процедуру получения прав на землю более простой и прозрачной.

Земельные участки могут быть предоставлены предпринимателям по распоряжению правительства РФ для размещения объектов социально-культурного назначения, реализации масштабных инвестиционных проектов при условии соответствия указанных объектов, инвестпроектов критериям, установленным правительством РФ. Предполагается, что критерии инвестпроектов, в связи с участием в которых могут быть предоставлены участки, будут утверждены правительством РФ. Вероятнее всего, эти проекты будут касаться общих задач по развитию социальной и культурной инфраструктуры. Не исключено, что критерии будут достаточно широкими и будут активно применяться для ГЧП. Однако, поскольку речь идет о предоставлении земли, находящейся именно в федеральной собственности, эти критерии будут применимы только в отношении федеральных проектов.

Количество реализуемых концессионных соглашений в отраслях инфраструктуры, %



В отсутствие федерального закона об основах ГЧП широко применяются правовые механизмы, предусмотренные региональными законами. Именно поэтому наиболее важным изменением для развития и популяризации региональных ГЧП-проектов является положение, предусмотренное п. 3 ч. 2 ст. 39.6 ЗК РФ. Оно предусматривает предоставление земли без торгов юридическим лицам в соответствии с распоряжением высшего должностного лица субъекта РФ для размещения объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, реализации масштабных инвестиционных проектов, если они соответствуют критериям, установленным региональными законами. Эта новелла позволяет регионам реализовывать проекты ГЧП без риска нарушения земельного законодательства или превышения полномочий в этой сфере. Минимизация правовых рисков способствует увеличению привлекательности такого рода

проектов и, как следствие, количества потенциальных участников, что неоднократно утверждали эксперты ТПП РФ.

Среди наиболее важных и значимых для бизнеса положений закона следует выделить более подробное регулирование ключевых институтов (предоставление участков, сервитут), а также такие новеллы, как обмен участков государственной собственности на частные участки (который должен стать в некоторых случаях альтернативой сложной процедуре изъятия), соглашение о перераспределении земель.

Для проектов ГЧП в первую очередь важным является закрепление в ЗК РФ нормы, в соответствии с которой земельный участок может быть предоставлен на праве аренды без проведения торгов лицу, с которым заключено концессионное соглашение. Такой участок предоставляется на срок действия концессионного соглашения.

Ранее в кодексе такой нормы не было. С учетом описанных нововведений, а также планируемой отмены категорий земель и перехода на систему зонирования (законопроект N 465407-6) реформа земельного законодательства создает позитивные впечатления.

2. МИРОВЫЕ РЕЙТИНГИ 2014: РОССИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА ДЛЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.



Россия поднялась с 23-го на 12-е место в рейтинге наиболее перспективных для инвестиций в розничную торговлю рынков, составленном консалтинговой компанией A.T. Kearney. Потенциал местного рынка перевесил страновые риски.

A.T. Kearney проводит оценку рынков по 25 макроэкономическим и отраслевым параметрам. Россия остается высокорискованным и в то же время очень перспективным рынком для инвестиций в розничную торговлю.

Связанная с санкциями против России неопределенность, скорее всего, приведет к замедлению инвестиций, но пока спрос на потребительские товары находится на высоком уровне и покупательская способность продолжает расти, российский рынок будет одним из самых привлекательных в GRDI (Global Retail Development Index — Индекс развития глобальной торговли).

Среди факторов, оказавших влияние на рост привлекательности России, эксперты выделили увеличение реальных располагаемых доходов населения (на 3,3% в 2013 году, по данным Росстата), рост самого рынка розничной торговли (на 3,9%, примерно до 745 млрд. долл. в 2013 году, сообщал Росстат) и анонсированное увеличение торговых площадей в России на 1,5 млн кв. м в 2014 году.

Еще одним позитивным сигналом, по мнению исследователей, стало то, что, несмотря на политический кризис в соседней Украине и вводимые санкции, европейские розничные компании, в частности Auchan и Metro, продолжают инвестировать в расширение своего присутствия в России.

К примеру, Auchan до 2017 года планирует увеличить свое присутствие в России до 150 магазинов с нынешнего 81 — открываться будут преимущественно форматы «Ашан Сити» и «Наша радуга», также будут расширены площади уже

открытых гипермаркетов. Сейчас средняя площадь магазинов Auchan в России составляет 8—10 тыс. кв. м, некоторые торговые точки могут быть увеличены вдвое.

Немецкая группа Metro также продолжит развитие в России, но у ретейлера возникли сложности с привлечением инвестиций в бизнес из-за событий в Крыму. До февраля Metro проводила road-show среди потенциальных инвесторов, готовясь провести IPO своего российского подразделения, но теперь столкнулась с утратой доверия с их стороны. Компания отложила размещение акций на период более благоприятной конъюнктуры на финансовых рынках.

Тем не менее, к 2018 году Metro Cash & Carry планирует удвоить свою сеть в России — примерно до 140 магазинов. Российское подразделение обеспечило четверть операционной прибыли всей немецкой группе Metro в 2013 году, продажи составили около 5 млрд. долл.

2014 rank	Country	Market attractiveness (25%)	Country risk (25%)	Market saturation (25%)	Time pressure (25%)	GRDI score	Change in rank compared to 2013
1	Chile	100.0	100.0	13.2	47.3	65.1	+1
2	China	60.9	52.5	44.5	100.0	64.4	+2
3	Uruguay	93.4	57.5	70.3	32.4	63.4	—
4	United Arab Emirates	98.5	82.3	17.5	43.8	60.5	+1
5	Brazil	99.4	59.8	48.7	33.2	60.3	-4
6	Armenia	26.4	35.3	81.5	86.7	57.5	+4
7	Georgia	32.4	32.8	79.6	78.8	55.9	+1
8	Kuwait	78.8	72.6	32.9	31.7	54.0	+1
9	Malaysia	66.7	68.7	32.2	43.5	52.8	+4
10	Kazakhstan	45.4	38.5	72.7	54.3	52.7	+1
11	Turkey	83.6	50.2	46.5	30.2	52.6	-5
12	Russia	94.0	38.4	30.7	46.4	52.4	+11
13	Peru	46.0	43.0	61.9	51.3	50.6	-1
14	Panama	56.2	46.9	52.7	41.3	49.3	+8
15	Indonesia	46.2	33.4	57.7	59.6	49.2	+4

Непродовольственные ретейлеры также продолжают инвестировать в Россию. Так, IKEA намерена вложить около 2,7 млрд долл. в развитие цепочки поставок и логистики. Масштабную экспансию осуществил Samsung, который в течение 2013 года открыл в России более 100 новых розничных точек. Французская сеть товаров для дома и строительства Leroy Merlin открыла шесть новых магазинов в прошлом году и планирует ежегодно открывать по десять магазинов вплоть до 2019 года. Сеть гипермаркетов электроники Media Markt (входит в Metro Group) до

конца лета откроет семь новых магазинов. Panasonic планирует к 2016 году создать в России сеть из 30 магазинов под своим брендом.

Впрочем, в исследовании А.Т. Kearney ничего не сказано про снижение покупательского спроса, которое отмечают со 2-го квартала 2014 г. ритейлеры, торгующие одеждой и обувью. Апрель были фактически провальным, а рентабельность бизнеса падала. По итогам года рост реальных доходов населения может составить только 2,5%. Также, согласно последнему прогнозу Минэкономразвития, ВВП в этом году вырастет всего на 0,5% вместо анонсированных в прошлом году 2,5%.

По мнению исследователей, наиболее перспективным направлением для инвестиций в ритейл являются страны Латинской Америки. В топ-5 рейтинга попали три страны из этого региона, при этом Чили заняла первое место.

3. АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА: НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РИТЕЙЛ.

В продолжение темы привлекательности российского рынка розничной торговли (см. статью 2 бюллетеня) представляем иллюстративный анализ развития данного сегмента экономики. Искренне благодарим компанию «Центр стратегических исследований Center Vision» за возможность разместить данный материал в нашем бюллетене.

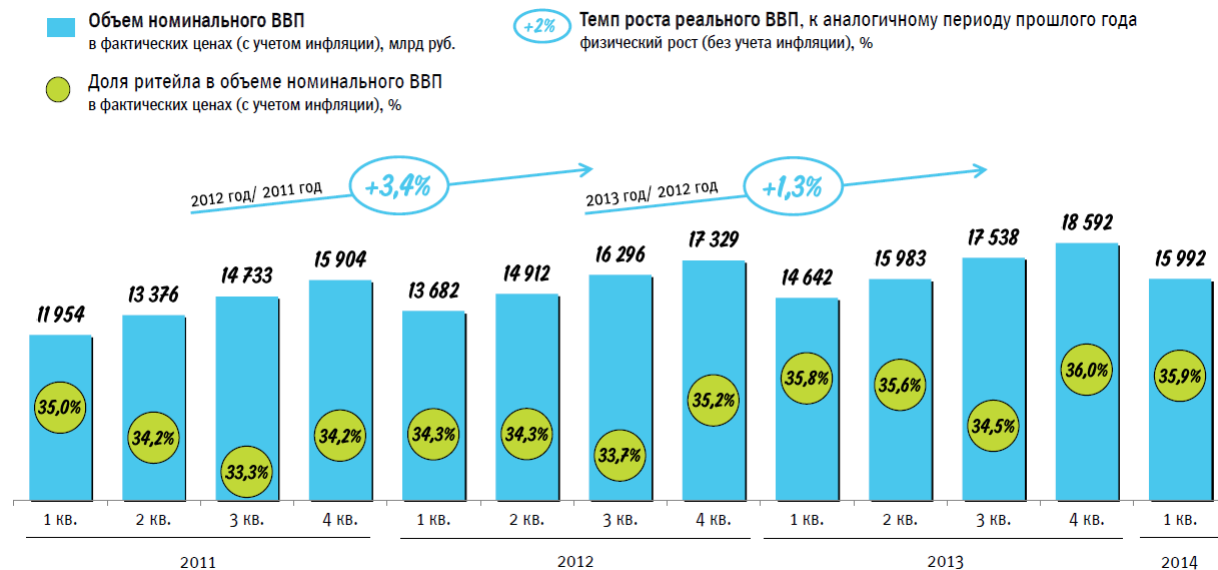
Темп роста российского ритейла по итогам 2013 года замедлился на фоне замедления всей экономики: среднегодовой рост за 2011-2013 годы составил 11,3%. Очевидно снижение темпов роста и по итогам 1 квартала 2014 года: с 11,7% в 2013 году до 9,4% в 2014 г.

ОБЪЕМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ, в фактических ценах (с учетом инфляции), млрд. руб



* CAGR = Compound Annual Growth Rate (Среднегодовой темп роста)

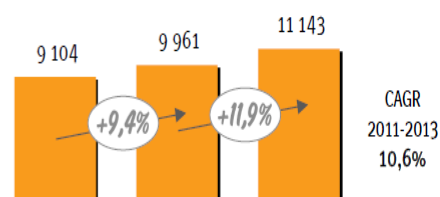
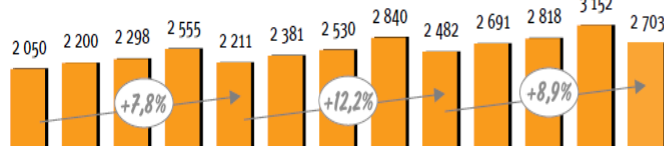
Темп роста реального ВВП России по итогам 2013 года характеризуется более низкими темпами по сравнению с 2012 годом: 1,3% против 3,4%.



Темп роста оборота непродовольственных товаров без учета авто и бензина по итогам 2013 г. снизился с 13,4% в 2012 году до 8,9% в 2013 году; по результатам 1 квартала 2014 года с 9,9% в 2013 году до 6,2% в 2014 году.

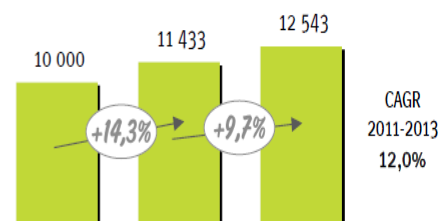
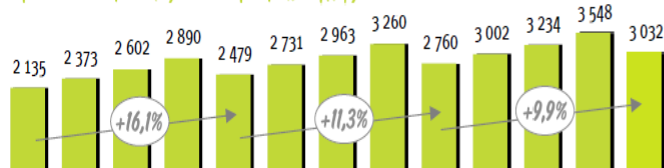
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РИТЕЙЛ

в фактических ценах (с учетом инфляции), млрд. руб.



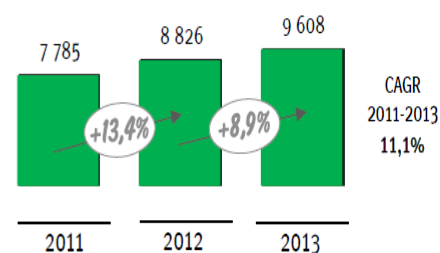
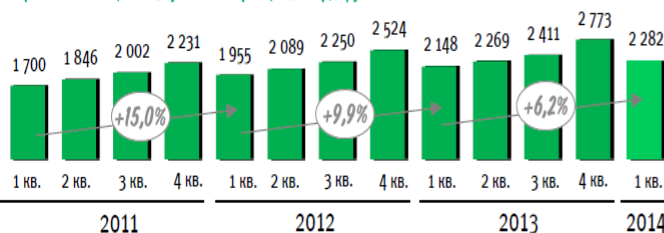
НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РИТЕЙЛ

в фактических ценах (с учетом инфляции), млрд. руб.

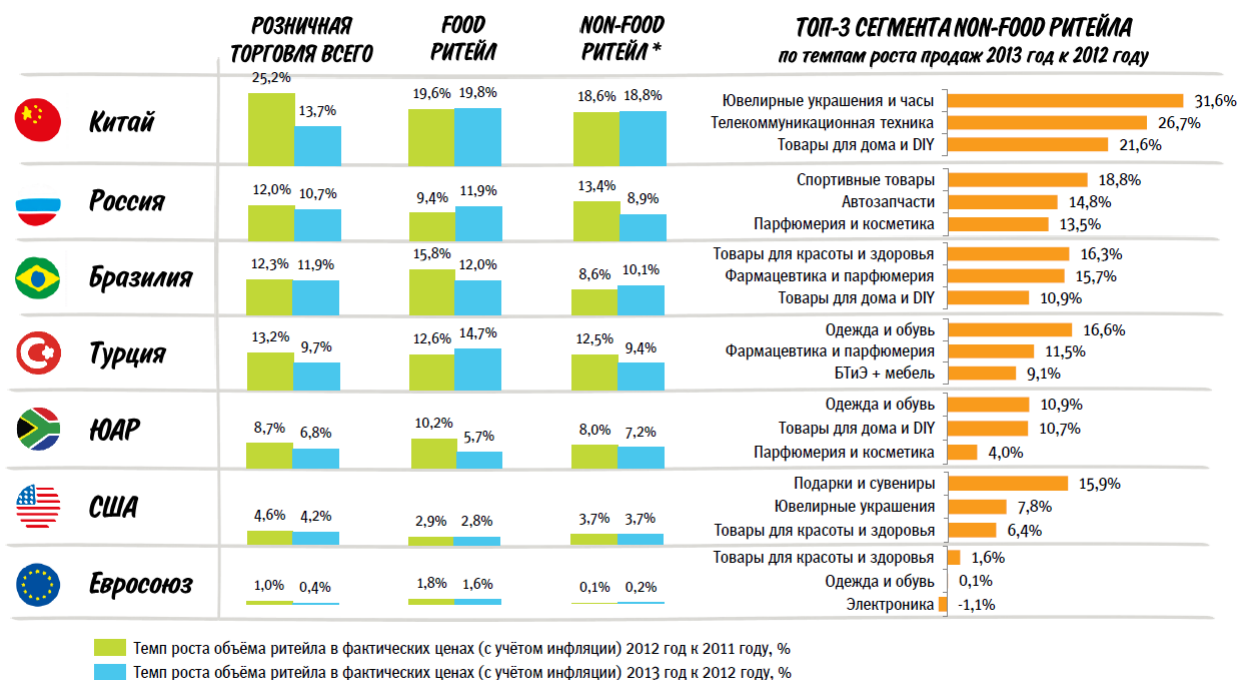


НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РИТЕЙЛ (БЕЗ УЧЕТА АВТО, БЕНЗИНА)

в фактических ценах (с учетом инфляции), млрд. руб.



Ниже на рисунке представлены темпы роста объемов ритейла в мире.

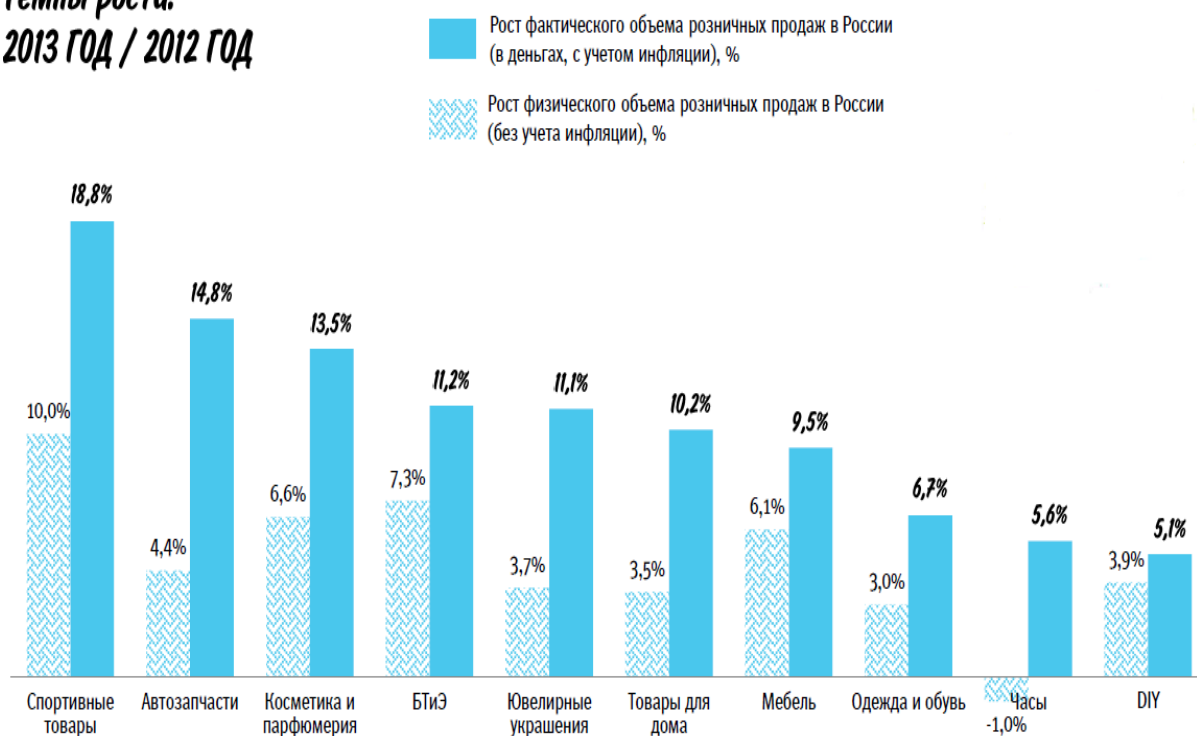


* Non-food ритейл не включает в себя продажи автомобилей и бензина.

А это уже годовая динамика объемов и темпов роста российского ритейла.

Темпы роста:

2013 ГОД / 2012 ГОД



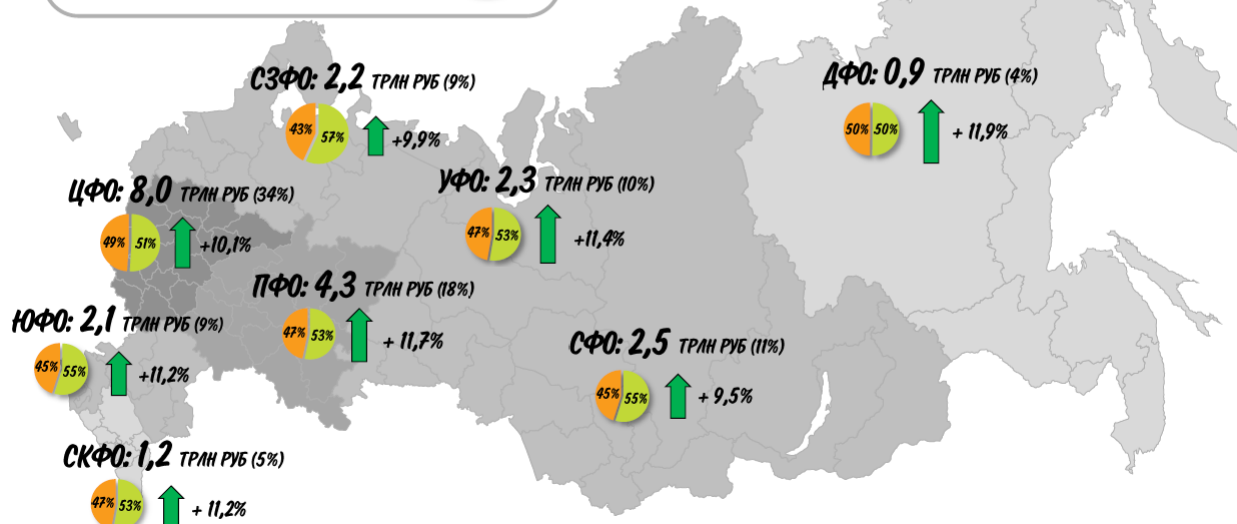
**ВСЕГО РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ
В РОССИИ В 2013 ГОДУ:**

23,7 ТРЛН. РУБ. (100%)

↑ +10,3% Темп роста оборота ритейла,
2013 г. к 2012 г., %



Доля продовольственного ритейла в России, %
Доля непродовольственного ритейла в России, %



ОБЪЕМ И ТЕМПЫ РОСТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ ТОП-10 РЕГИОНОВ ПО ТЕМПУ РОСТА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ТОРГОВЛИ

РЕГИОН	ОБОРОТ NON-FOOD ТОРГОВЛИ, МЛРД. РУБ. **	ПРИРОСТ ОБОРОТА NON-FOOD ТОРГОВЛИ, 2013/2012	ТОП-3 СЕКТОРА NON-FOOD ТОРГОВЛИ ПО ТЕМПАМ РОСТА 2013/2012
#1 Московская область	689	+0,3%	Бытовая техника и Электроника 24% Спортивные товары 9% Парфюмерия и косметика 2%
#2 Свердловская область	510	+10,4%	Автозапчасти 34% Бытовая техника и Электроника 14% Одежда и обувь 13%
#3 Краснодарский край	490	+9,8%	Мебель 62% Ювелирные украшения и часы 30% Парфюмерия и косметика 27%
#4 Республика Татарстан	409	+7,7%	Автозапчасти 41% Парфюмерия и косметика 36% Мебель 24%
#5 Тюменская область	386	+15,3%	Парфюмерия и косметика 57% Автозапчасти 39% Мебель 38%

* За исключением Москвы и Санкт-Петербурга

** Розничная продажа основных непродовольственных категорий товаров в 2013 г. за исключением автомобилей и бензина

Ключевые выводы.

Темп роста оборота непродовольственного ритейла в России по итогам 2013 г. снижается до 9,7% относительно 2012 г. (14,3%). При этом в целом в стране по итогам 2013 на non-food retail приходится наибольшая доля рынка 53%.

Лидером роста по данным Росстата среди непродовольственных товарных категорий по итогам 2013 года стал сегмент «Спортивные товары». Его рост относительно 2012 года составил 18,8% в денежном эквиваленте (с учетом сегментной инфляции) и 10,0% в физическом эквиваленте (без учета инфляции).

Среди сегментов выделяется четыре направления, которые имеют наименьшие показатели темпа роста физического объема продаж (а значит снижение уровня потребления) по итогам 2013 года по отношению к 2012 году: «Часы» (-1,0%), «Одежда и обувь» (3,0%), «Товары для дома» (3,5%) и «Ювелирные украшения» (3,7%).

4. ИИС: НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.

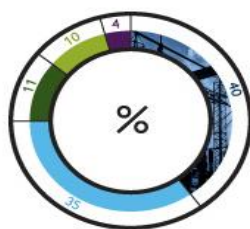


С 1 января 2015 г. заработает механизм индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС), доходы от которых будут освобождены от налогов при определенных условиях. Введение ИИС может привести к огромному росту интереса населения к продуктам брокерских и управляющих компаний.

Если сейчас всего около 100 тыс. граждан регулярно инвестируют средства в рынок, используя брокерские счета, то после введения ИИС счет таких клиентов будет идти на миллионы, а брокеры и УК смогут реально конкурировать за клиентов с банковскими депозитами.

Инициативы, принятые в России в отношении ИИС, являются калькой с таких же счетов, работающих в США, где IRA использует более 11 млн. граждан, делающих пенсионные накопления, а размер среднего счета составляет около 20 тыс. долл. Причем, в отличие от схемы в США, 400 тыс. руб. больше, чем 5,5 тыс. долл., которые может инвестировать на свой счет американский гражданин, а доходы по счету освобождаются от налога и доступны уже после трех лет с момента его открытия, а не по достижении пенсионного возраста.

Структура инвесторов на рынке акций



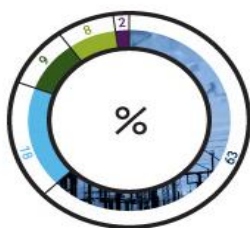
- Иностранные инвесторы
- Российские частные инвесторы
- Российские банки и дилеры
- Российские корпоративные инвесторы
- Российские управляющие

Объем торгов акциями

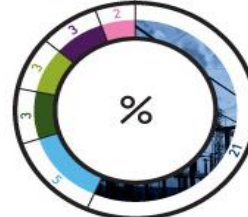


- SBER
- GAZP
- LKOH
- VTBR
- GMKN
- Другие

Структура инвесторов на вторичном рынке облигаций



- Российские банки и дилеры
- Иностранные инвесторы
- Российские корпоративные инвесторы
- Российские управляющие компании
- Российские частные инвесторы



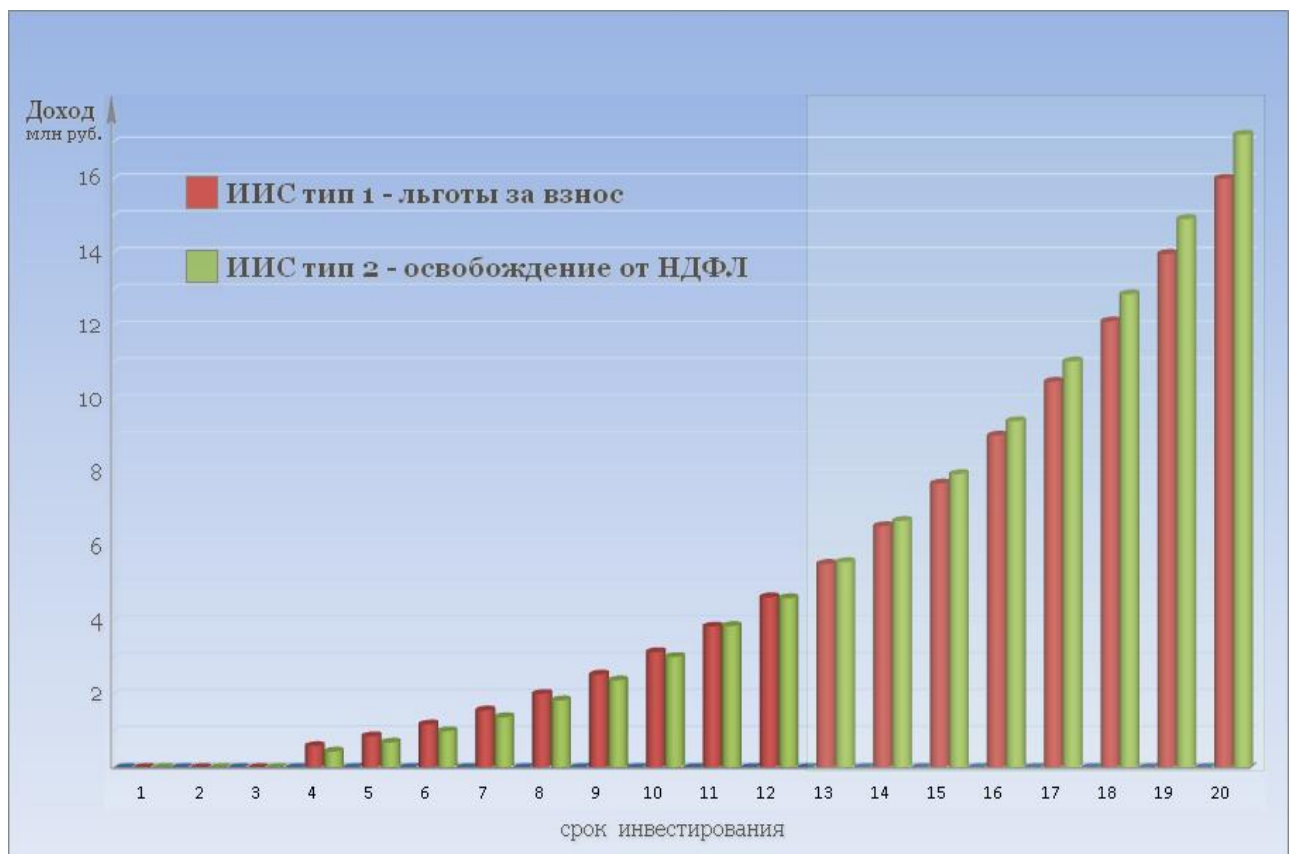
- ROSN
- URKA
- SBERP
- MGNT
- SNGS
- Прочие ценные бумаги

Теоретически, семья из четырех человек (2 родителя и 2 ребенка) может получить в течение года вычеты на инвестированную сумму 1,6 млн. руб. К примеру, работающие родители ежегодно могут вкладывать 800 тыс. руб. на двоих, получая возврат НДФЛ, начисленного с заработной платы, на сумму 104 тыс. руб. Они также могут инвестировать по 400 тыс. руб. на счета детей, которые, вкладывая средства в течение трех и более лет, получают освобождение от налога для всех доходов по своим счетам.

Для пятилетнего срока налоговая экономия семьи будет следующей: работающие родители – 520 тыс. руб. (при отсутствии индексации порога); несовершеннолетние дети – 220 тыс. руб. (при 12% доходности, доступной при инвестировании в облигации или структурные продукты).

Возврат или освобождение от уплаты налога на общую сумму 740 тыс. руб. (при наличии доходов, позволяющих ежегодно откладывать 800 тыс. руб. каждому из родителей) позволяет за пять лет освободить от налога доходы семьи на величину 5,7 млн. руб., или 1,13 млн руб. ежегодно. Это может стать достаточно весомым стимулом по сравнению с отсутствием льгот. Причем по наличию льготы на инвестированные средства (вычет на сумму 400 тыс. руб., предусмотренный подп. 2 п. 1 ст. 219.1 НК РФ) инвестиционные счета значительно выгоднее вложений в депозиты – ведь суммы, которые вы вносите на вклад, облагаются НДФЛ, а на ИИС – нет. Таким образом, доходность вложения 400 тыс. руб. уже повышается на 13% по сравнению с доходностью вклада в банке.

Существуют препятствия, которые в настоящее время могут затруднить повсеместное распространение ИИС в России. Во-первых, уровень доверия к российскому фондовому рынку (как и к инфраструктурным компаниям в лице брокеров и управляющих) в России достаточно низок. В отличие от вкладов, суммы



которых гарантируются государством, средства на ИИС ни под какие гарантии не попадают.

Кроме того, сама процедура управления активами и выбора инвестиционных стратегий, предполагающая заметное влияние инвестора на будущие результаты и риски, сложнее, нежели простое открытие вклада. Однако, стоит упомянуть о том, что ни российский рынок акций, ни рынок облигаций, ни паевые инвестиционные фонды в целом в последние годы (2012-2014гг.) не демонстрируют доходности, сопоставимый хотя бы с доходностью банковских вкладов. Ведь, чтобы получить налоговый вычет второго типа (налог на прибыль от инвестиций), нужно как минимум иметь положительную доходность.

5. СОВЕТЫ ИНОСТРАННОМУ ИНВЕСТОРУ: КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ (продолжение, начало в выпусках 34, 35).

Законодательство о компаниях

Ответственность материнских компаний

Ответственность акционера обычно ограничивается размером инвестированного в компанию капитала, включая неоплаченные суммы. Однако в случае банкротства материнская компания может быть признана кредиторами компании ответственной по обязательствам компании, если банкротство было вызвано действиями материнской компании.

Определение материнской компании является достаточно широким и включает в себя установление контроля над дочерним обществом не только в силу отношений собственности, но и в силу договорных и иных обязательств, которые позволяют какому-либо лицу (в том числе и материнской компании) принимать решения от имени контролируемой компании.

Регистрация

Регистрация юридического лица занимает не менее 3–5 недель, включая 1–2 недели на обработку поданного заявления органами регистрации (налоговыми органами). При регистрации АО требуются дополнительно 4 недели на регистрацию выпущенных акций в Федеральной службе по финансовым рынкам. Иностранные инвесторы обеспечивают легализацию, перевод или нотариальное заверение соответствующих документов, что может значительно увеличить сроки регистрации.

В России рекламируются услуги по ускоренному созданию фирм. Однако к ним следует прибегать с осторожностью. Регистрация компаний в таких случаях зачастую осуществляется без выполнения всех необходимых действий. Их невыполнение может обнаружиться только при возникновении необходимости изменить учредительные документы и отказа налоговых органов зарегистрировать эти изменения в связи с нарушением порядка первичной регистрации. Разрешение данной проблемы может потребовать значительных затрат времени и средств, чем обычная регистрация юридических лиц.

Возможно также приобретение «готовых компаний», однако приобретать такие компании не рекомендуется ввиду рисков, включая потенциальные обязательства (например, по уплате налогов), сопутствующих приобретению

компании, которая ранее могла использоваться в неизвестных приобретателю целях.

Кроме того, в некоторых случаях смена собственника компании, владеющего пакетом голосующих акций АО, превышающим 25%, или 1/3 долей участия в ООО, требует предварительного согласования с Федеральной антимонопольной службой.

В любом случае смена собственника подлежит регистрации, которая может потребовать столько же времени, сколько требуется для создания новой компании.

Число акционеров и участников

Как правило, один участник или акционер (физическое или юридическое лицо) может учредить ООО или АО. Однако такие ООО или АО не могут быть учреждены другим юридическим лицом, принадлежащим одному лицу.

Максимальное число участников в ООО или ЗАО составляет 50. Если число участников ООО превышает 50, то ООО в течение одного года должно быть преобразовано в ОАО или в производственный кооператив. ЗАО с числом акционеров свыше 50 должно быть преобразовано в ОАО.

Минимальный капитал и вклады в уставный капитал

В соответствии с требованиями закона минимальный уставный капитал ОАО составляет 100 тыс. руб. (~3 125 долл. США), а для ЗАО – 10 тыс. руб. (~312,5 долл. США).

Минимальный уставный капитал ООО составляет 10 тыс. руб. (~312, 5 долл. США).

Оплата уставного капитала

В случае с ООО 50% уставного капитала оплачивается до даты его государственной регистрации, а оставшаяся сумма выплачивается в полном размере в течение первого года с даты государственной регистрации.

В случае с АО 50% уставного капитала общества оплачиваются в течение трех месяцев с даты его государственной регистрации, а оставшаяся сумма выплачивается в полном размере в течение первого года с даты государственной регистрации.

Взносы в уставный капитал могут быть сделаны в денежной или натуральной форме. При вкладе в натуральной форме требуется оценка независимым оценщиком.

Банковские счета

Банковские счета в российской и иностранной валюте могут быть открыты после регистрации. До регистрации открывается так называемый накопительный счет для размещения уставного капитала, необходимого для учреждения ООО. При этом необходимо выполнить ряд требований государственных органов и банковской отрасли.

Затраты на учреждение (ООО, ЗАО)

Акционер (участник) АО или ООО уплачивает сбор за государственную регистрацию в размере 4 тыс. руб. (~125 долл. США). Кроме того, необходимо оплатить перевод и нотариальное заверение документов. Плата за сбор и

подготовку организационных документов, а также подачу всего пакета документов составляет от 10 до 16 тыс. евро.

Стоимость чистых активов

Информация о стоимости чистых активов АО предоставляется соответствующим государственным органам и вносится в Единый государственный реестр юридических лиц.

Если указанная в балансовом отчете ООО или АО стоимость чистых активов на конец года (за исключением первых двух лет) меньше ее акционерного капитала, необходимо уменьшить сумму заявленного капитала до стоимости чистых активов.

Если в течение двух лет подряд стоимость чистых активов ООО или АО меньше требуемого законом размера уставного капитала, то такое ООО или АО подлежит ликвидации. Если участники или акционеры не принимают решения о добровольной ликвидации, то соответствующие государственные органы могут обратиться в суд с иском о ликвидации компании, а кредиторы могут потребовать досрочного расторжения или исполнения обязательств и компенсации убытков. На практике принудительная ликвидация компании происходит довольно редко, особенно если компания выполняет свои платежные обязательства (в том числе по уплате налогов).

Если в течение двух лет подряд стоимость чистых активов ООО или АО меньше требуемого законом размера уставного капитала, то такое общество подлежит ликвидации. С практической точки зрения проблема недостаточных/отрицательных чистых активов может быть решена путем безвозмездного финансирования или вклада в имущество (что возможно лишь для ООО). На практике в настоящее время увеличение уставного капитала может решить проблему недостаточных/отрицательных чистых активов при условии, что величина инвестируемых средств превышает величину увеличения уставного капитала (возникает эмиссионный доход), включая конвертацию задолженности в акции (доли).

Конвертация заемных средств в собственные средства

Конвертация заемных средств в собственные средства является новой нормой российского корпоративного права, распространяющейся и на ООО, и на АО, за исключением кредитных организаций (банков).

Конвертация заемных средств в собственные средства в случае с ООО осуществляется в двух случаях. В первом случае у ООО имеется задолженность перед одним из участников. Этот участник обменивает задолженность на дополнительную долю в уставном капитале. Во втором случае у ООО имеется задолженность перед третьим лицом. Это третье лицо обменивает задолженность на долю в уставном капитале, равную задолженности. Оплата дополнительных акций АО путем зачета денежных требований акционера к компании допускается только в случае размещения дополнительных акций по закрытой подписке.

6. В ПОМОЩЬ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ: БИЗНЕС-ПЛАН СОЗДАНИЯ АПТЕЧНОГО ПУНКТА

Уважаемые коллеги!

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

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

Пример бизнес-плана создания аптечного пункта.

Резюме проекта.

В настоящее время компания под условным названием «Фарма-Д» проходит этап формирования. Она будет представлять собой общество с ограниченной ответственностью, принадлежащее трем акционерам. Компания будет владеть аптекой, специализирующейся на торговле лекарствами и медицинской продукцией для больных сахарным диабетом. Предлагаемый план создания аптеки описывает предназначение и задачи компании, пути достижения поставленных целей, а также содержит основные финансовые показатели ее предполагаемой деятельности.

Основным видом деятельности компании является продажа лекарств и другой медицинской продукции (биологически активных добавок, трав, а также медицинских приборов) для больных сахарным диабетом.

Местный рынок аптек представляет собой устоявшуюся среду, в которой практически все ниши заняты. Однако быстрый рост количества больных сахарным диабетом, к сожалению, является фактором, стимулирующим повышенный спрос на специальные лекарства и приборы (например, измерители концентрации сахара в крови). Это открывает перед новой компанией возможность занять выгодную позицию в специализированном секторе.

Ориентировочный финансовый анализ деятельности предполагаемого предприятия подтверждает благоприятные прогнозы. Основными факторами, способствующими успеху компании, является высокий спрос, большой опыт работы персонала и конкурентоспособные цены.

Риски

- Колебания валютного курса, влияющие на стоимость импортных лекарств.
- Изменения законодательства, регулирующего продажу лекарств.
- Ограниченные наличные средства.
- Острая конкуренция.

Затраты на создание компании.

Начальные затраты		Активы	
Аренда помещения	250 000,00р.	Денежные средства	450 000,00р.
Ремонт помещения	300 000,00р.	Ценные бумаги	350 000,00р.
Холодильное оборудование	250 000,00р.	Дебиторская задолженность	250 000,00р.
Торговое оборудование	300 000,00р.	Товарно-материальные запасы	650 000,00р.
Кассовое оборудование	62 500,00р.	Другие текущие активы	200 000,00р.
Компьютеры	100 000,00р.	Общие активы	1 900 000,00р.
Программное обеспечение	87 500,00р.		
Лицензии	137 500,00р.		
Рекламная кампания	300 000,00р.		
Обучение персонала	200 000,00р.		
Прочие расходы	100 000,00р.		
Общие затраты	2 087 500,00р.	Нехватка капитала для начала работы	-187 500,00р.

Местоположение и возможности компании

Компания Фарма-Д представляет собой аптеку, расположенную в центральной поликлинике.

- Выбор помещения диктуется необходимостью разместить аптеку в оживленном месте.
- Размер арендной платы составляет около 30% от общего объема затрат на создание компании.
- Площадь аптеки составляет примерно 100 кв. м.
- За один день аптека способна обслужить более 150 посетителей с оборотом 20–25 тыс. руб.

Услуги

Компания Фарма-Д предлагает клиентам высококачественные лекарства от сахарного диабета, травы и биологически активные добавки, а также медицинские приборы для измерения концентрации сахара в крови. Компания Фарма-Д предлагает три вида услуг: продажу лекарств, справки относительно наличия лекарств и способа их употребления, а также прием заказов.

Краткое описание рынка

Компания Фарма-Д планирует работу на местном фармацевтическом рынке г. Энск, который характеризуется следующими особенностями. Основными игроками фармацевтического рынка являются классические аптеки и местная сеть аптек, имеющие устоявшиеся клиентские базы. Устоявшиеся клиентские базы основным конкурентов не имеют специализированного характера.

Основные фармацевтические компании, действующие на рынке г. Энск, торгуют наиболее распространенными лекарствами, не специализируясь на определенных сегментах рынка.

Объем целевого рынка быстро растет, поскольку количество больных сахарным диабетом, составляющих 4–5% населения г. Энск, постоянно увеличивается. Темпы его роста составляют от 5 до 7 процентов в год. Учитывая, что население г. Энск составляет 1 млн. человек, примерное количество людей, страдающих сахарным диабетом достигает 40–50 тыс. чел., причем каждый год это число будет увеличиваться на 1600–2000 чел.

Расчет объема рынка производился на основе предположения, что каждый больной сахарным диабетом потратит за год примерно 10000 руб., а больной диабетом 2-го типа — 7500 руб.

Анализ рынка			
Рыночные сегменты	2014	2015	2016
Диабет 1-го типа	1 000 000,00р.	1 100 000,00р.	1 200 000,00р.
Диабет 2-го типа	3 375 000,00р.	3 600 000,00р.	4 000 000,00р.
Всего	4 375 000,00р.	4 700 000,00р.	5 200 000,00р.

План продаж			
	2014	2015	2016
Продажи лекарств	500 000,00р.	1 000 000,00р.	2 500 000,00р.
Справочная	750 000,00р.	1 500 000,00р.	2 250 000,00р.
Выполнение заказов	1 500 000,00р.	3 000 000,00р.	4 500 000,00р.
Совокупный объем продаж	2 750 000,00р.	5 500 000,00р.	9 250 000,00р.
Затраты на продажи			
	2014	2015	2016
Продажи лекарств	250 000,00р.	350 000,00р.	450 000,00р.
Справочная	250 000,00р.	300 000,00р.	400 000,00р.
Выполнение заказов	500 000,00р.	500 000,00р.	500 000,00р.
Общие затраты на продажи	1 000 000,00р.	1 150 000,00р.	1 350 000,00р.

Основные конкуренты и поведение клиентов

Анализ рынка показывает, что ассортимент аптек носит слишком стандартный характер. Стремление компаний к относительно дешевым оптовым закупкам вынуждает их сужать ассортимент.

Консервативность и лояльность покупателей лекарств часто привязывает их к определенным аптекам. Однако при возникновении болезни, требующих нестандартных лекарств, такие клиенты сталкиваются с дефицитом и вынуждены долго ожидать очередных закупок, в которых были бы учтены их потребности. Если компании удастся ликвидировать дефицит сахароснижающих лекарств в г.Энск и организовать грамотную консультационную помощь на основе телефонной справочной системы, то она завоеует доверие клиентов и надолго обеспечит высокий спрос и объем продаж.

Себестоимость			
Товар	2014	2015	2016
Продажи лекарств	100 000,00р.	200 000,00р.	300 000,00р.
Справочная	200 000,00р.	300 000,00р.	400 000,00р.
Выполнение заказов	150 000,00р.	250 000,00р.	350 000,00р.
Общая себестоимость	450 000,00р.	750 000,00р.	1 050 000,00р.

Организационная структура

В компании предусмотрены два подразделения: административный отдел (кадры и бухгалтерия) и отдел продаж. Штат компании будет состоять из 10 постоянных сотрудников: директора аптеки, главного фармацевта, консультанта-

эндокринолога, трех провизоров, трех консультантов справочной службы и бухгалтера.

Штатное расписание			
	2014	2015	2016
	Затраты на штат	Затраты на штат	Затраты на штат
Директор аптеки	30 000,00р.	45 000,00р.	60 000,00р.
Главный фармацевт	30 000,00р.	45 000,00р.	60 000,00р.
Эндокринолог	30 000,00р.	45 000,00р.	60 000,00р.
Провизор	60 000,00р.	90 000,00р.	120 000,00р.
Консультант	45 000,00р.	75 000,00р.	90 000,00р.
Бухгалтер	15 000,00р.	25 000,00р.	30 000,00р.
Всего:	210 000,00р.	325 000,00р.	420 000,00р.

Финансовый план

Планируется быстрый рост доходов и расширение клиентской базы компании. Остаточная прибыль будет инвестироваться в расширение компании (приобретение новых помещений и оборудования).

Плановый баланс продемонстрирован в

таблице ниже.

Плановый баланс				
Активы				
	2014	2015	2016	Изменение в значении
Денежные средства	450 000,00р.	600 000,00р.	1 000 000,00р.	550 000,00р.
Ценные бумаги	350 000,00р.	400 000,00р.	500 000,00р.	150 000,00р.
Дебиторская задолженность	250 000,00р.	450 000,00р.	500 000,00р.	250 000,00р.
Товарно-материальные запасы	650 000,00р.	750 000,00р.	950 000,00р.	300 000,00р.
Другие текущие активы	200 000,00р.	250 000,00р.	300 000,00р.	100 000,00р.
Общие текущие активы	1 900 000,00р.	2 450 000,00р.	3 250 000,00р.	
Недвижимость и оборудование	550 000,00р.	670 000,00р.	850 000,00р.	300 000,00р.
Минус накопленные амортизационные отчисления	100 000,00р.	200 000,00р.	300 000,00р.	200 000,00р.
Чистая недвижимость и оборудование	450 000,00р.	470 000,00р.	550 000,00р.	100 000,00р.
Нематериальные активы	1 440 000,00р.	2 329 095,00р.	3 179 095,00р.	1 739 095,00р.
Другие активы	100 000,00р.	370 000,00р.	420 000,00р.	320 000,00р.
Общие активы	3 890 000,00р.	5 620 000,00р.	7 400 000,00р.	3 510 000,00р.

Обязательства и капитал акционеров				
Краткосрочные обязательства	700 000,00р.	800 000,00р.	900 000,00р.	200 000,00р.
Кредиторская задолженность	500 000,00р.	750 000,00р.	950 000,00р.	450 000,00р.
Налог на прибыль к уплате	100 000,00р.	150 000,00р.	200 000,00р.	100 000,00р.
Начисленные расходы	100 000,00р.	120 000,00р.	150 000,00р.	50 000,00р.
Другие текущие обязательства	300 000,00р.	300 000,00р.	300 000,00р.	0,00р.
Общие текущие обязательства	1 700 000,00р.	2 120 000,00р.	2 500 000,00р.	
Долгосрочные обязательства	600 000,00р.	700 000,00р.	800 000,00р.	200 000,00р.
Другие долгосрочные обязательства	300 000,00р.	500 000,00р.	700 000,00р.	400 000,00р.
Общие обязательства	2 600 000,00р.	1 200 000,00р.	1 500 000,00р.	
Обычные акции	290 000,00р.	300 000,00р.	400 000,00р.	110 000,00р.
Займы	1 000 000,00р.	2 000 000,00р.	3 000 000,00р.	2 000 000,00р.
Общий капитал акционеров	1 290 000,00р.	2 300 000,00р.	3 400 000,00р.	2 110 000,00р.
Общие обязательства и капитал акционеров	3 890 000,00р.	5 620 000,00р.	7 400 000,00р.	3 510 000,00р.

Прогноз прибылей и убытков

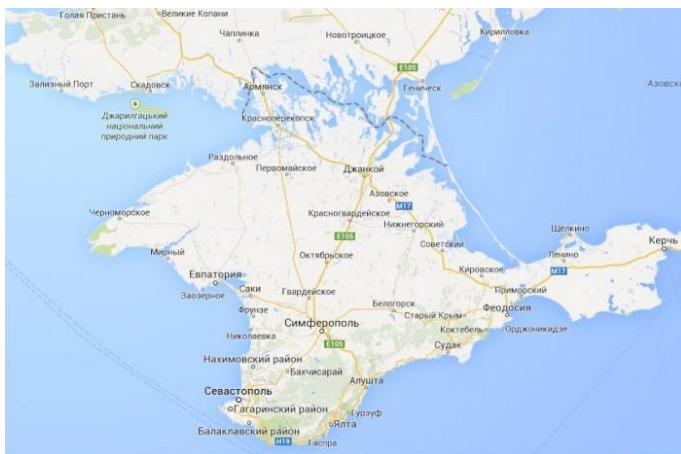
В 2015 году компания ожидает значительного увеличения доходности благодаря притоку новых клиентов.

План прибылей и убытков			
	2014	2015	2016
Чистая выручка от реализации продукции	2 750 000,00р.	5 500 000,00р.	9 250 000,00р.
Себестоимость реализованной продукции	450 000,00р.	750 000,00р.	1 050 000,00р.
Валовая прибыль	2 300 000,00р.	4 750 000,00р.	8 200 000,00р.
Общие расходы	1 210 000,00р.	1 475 000,00р.	1 770 000,00р.
Амортизация	20 000,00р.	30 000,00р.	40 000,00р.
Общие операционные расходы	1 230 000,00р.	1 505 000,00р.	1 810 000,00р.
Операционная прибыль	1 070 000,00р.	3 245 000,00р.	6 390 000,00р.
Расходы на уплату процентов	180 000,00р.	232 500,00р.	277 500,00р.
Другие неоперационные расходы	20 000,00р.	40 000,00р.	20 000,00р.
Общие неоперационные расходы	200 000,00р.	272 500,00р.	297 500,00р.
Прибыль до уплаты налога на прибыль	870 000,00р.	2 972 500,00р.	6 092 500,00р.
Налог на прибыль	690 000,00р.	1 425 000,00р.	2 460 000,00р.
Чистая прибыль	180 000,00р.	1 547 500,00р.	3 632 500,00р.

Обращаем ваше внимание, что представленный материал является примером бизнес плана. Соответственно, цифры, приведенные в нем, 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. РЕСПУБЛИКА КРЫМ.

«Создание современного комплекса производства монокристаллов и детекторов ионизирующих излучений»



Инициатор проекта – НПО «Технопромприбор» (г. Саки)

Цель проекта: выпуск детекторов ионизирующего излучения на основе монокристаллов йодида цезия, йодида натрия собственного производства и детекторов нового поколения из монокристаллов галогенидов бария, стронция, лития.

Актуальность. В настоящее время актуален вопрос обеспечения

русской медицины томографами собственного производства и запчастями для их гаммакамер, обеспечение российских военных промышленности детекторами и датчиками собственного производства, оснащения таможенных терминалов для обнаружения радиоактивных и взрывчатых веществ, выпуск датчиков для геологоразведки, научных исследований, металлургии и коксохимии.

Реализация проекта позволит увеличить долю локализации производства отечественных томографов, снизит зависимость от поставок комплектующих из-за рубежа, а также обеспечит отечественное производство высококачественными комплектующими.

Предполагаемый объем инвестиций – 123 млн. руб.

Срок реализации – 3 года.

Окупаемость – 7 лет.

ООО «НПП «Технопромприбор» основано в 1991 г. на базе лаборатории научно-исследовательского технологического института функциональной микроэлектроники (НИТИФМ). Основными направлениями деятельности предприятия являются разработка и внедрение новых технологий в области неорганической и органической химии, выпуск продукции производственно-технического назначения: химических реактивов особой чистоты для монокристаллов и органических реактивов. Предприятие является единственным

производителем в странах СНГ и входит в тройку основных производителей таких особо чистых реактивов как: цезий йодистый, литий фтористый, литий йодистый, лантан йодистый, паратерфинил. Указанные реактивы используются для роста монокристаллов – детекторов ионизирующего излучения.

«Создание производства синтетических лекарственных субстанций, сертифицированного по международному стандарту GMP»

Инициатор проекта – НПО «Технопромприбор» (г. Саки)

Цель проекта - выпуск отечественных синтетических лекарственных субстанций - милдронат, кокарбоксилаза гидрохлорид, тиотриазолин, аминокaproновая кислота, дибазол, дифенин, бензилбензоат медицинский, добезилат, клофелин, ксеноформ, линетол, оксолин, валидол, таурин, меркаптопурин, тримекаин, этамзилат, фенобарбитал, йодная настойка, йодоформ;

- оказание услуг предприятиям, выпускающим лекарственные субстанции, не имеющих сертификацию по международному стандарту GMP (Good Manufacturing Practice).

Актуальность проекта.

Актуальность создания производственного участка, сертифицированного по стандарту GMP, для выпуска синтетических лекарственных субстанций определяется тем, что Россия практически не имеет отечественных источников сырья для фармацевтической промышленности, которая в настоящее время на 90% обеспечивается импортным сырьем. Производство данного вида сырья отличается малотоннажностью, большим ассортиментом и высокой стоимостью продукции, что позволит предприятию за короткий срок окупить вложения.

Наличие сертифицированного участка на предприятии ООО «НПП «Технопромприбор» позволит проводить регистрацию субстанций, как собственного производства, так и производства других химических предприятий, т.к. предприятия, способные выпускать высококачественное лекарственное сырье, сталкиваются с невозможностью регистрирования своей продукции по требованиям GMP в силу дорогостоящей и трудоемкой процедуры при выпуске одной-двух номенклатур.

Предполагаемый объем инвестиций – 213 млн. рублей

Срок реализации – 3 года.

Окупаемость – 7 лет.

По мере реализации проекта для снижения долговой нагрузки возможен выпуск и продажа химических реактивов для фармации без сертификации производства по GMP.

Предприятие обладает высококвалифицированным научно-техническим персоналом, способным наладить выпуск субстанций, имеет многолетний опыт выпуска реактивов для фармацевтической промышленности. В наличии имеются регламенты производства 18 лекарственных субстанций. В частности, была отработана технология изготовления субстанции милдроната из ракетного топлива гептил.

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.