

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ»

№ 4 (8) 2017

Economic scientific magazine



В этом номере:
Экономика предприятия
Привлечение инвестиций
Интеллектуальная собственность
Инвестиционное проектирование
Бизнес-моделирование

Учредитель издания

Общество с ограниченной ответственностью
«Центр экономико-правовой экспертизы
собственности» (ООО «ЦЭПЭС»)

Адрес: 141090, Московская область,
г. Королёв, мкр. Юбилейный,
ул. Пионерская, д. ¼, офис L.

Редакционный совет

Состав редакционного совета журнала:

Барамзин К.Н., кандидат технических наук, генеральный директор Общества с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности».

Сидорович А.В., доктор экономических наук, Директор Казахстанского филиала МГУ им. Ломоносова, профессор кафедры государственной политики факультета политологии МГУ им. Ломоносова.

Тарануха Ю.В., доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

Хубиев К.А., доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

Дураковский А.П., кандидат технических наук, доцент, руководитель Межкафедрального учебно-научного центра информационной безопасности факультета «Кибернетика и информационная безопасность» НИЯУ МИФИ.

Жук В.Д., кандидат технических наук, финансовый директор Фармацевтической производственной компании ФармВИЛАР.

Иванов А.Н., кандидат экономических наук, MBA (финансы), управляющий партнер Goldburg Investments LTD

Игнатов С.И., кандидат экономических наук, управляющий директор Goldburg Investments LTD

Кунашева Д.Б., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Казахстанского филиала МГУ им. Ломоносова

Никитина Н.И., кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

Прокофьева М.А., кандидат экономических наук, доцент, МГУ им. Ломоносова.

Торицын И.В., кандидат технических наук, старший научный сотрудник, заместитель председателя комитета по экономическим вопросам совета депутатов городского округа Королев М.О.

Хохлов Н.В., кандидат физико-математических наук, начальник управления корпорации «ГазЭнергоСтрой»

Редакционная коллегия

Состав редакционной коллегии журнала:

Гаврилин Н.П., к.т.н., начальник отдела интеллектуальной собственности ЗАО «Компания НЭП».

Ильин А.А., к.т.н., ЗАО «Компания НЭП».
Лекаркина Т.Н., к.б.н., старший научный сотрудник, научный стаж в сфере микробиологии 43 года, работала редактором во Всероссийском Институте Научной и Технической Информации РАН.

Панов Г.А., к.м.н., заведующий кафедрой китайской медицины Института восточной медицины РУДН.

Постоюк Н.А., к.фарм.н., старший научный сотрудник Центра фармакопеи и международного сотрудничества.

Похилый Е.Ю., к.э.н., заместитель финансового директора ООО «ЦОФ «Анжерская», аттестованный ФСФР специалист в области финансовых рынков, специалист, по оценке стоимости предприятия.

Баева Ю.В., заместитель заведующего кафедрой экономики Казахстанского филиала МГУ имени М.В. Ломоносова

Голованов И.С., инженер-исследователь Института органической химии им. Н.Д. Зелинского Российской академии наук.

Крахалев В.С., Zend Certified Engineer, специалист по информационным технологиям и информационной безопасности, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ».

Рябков А.С., специалист по информационным технологиям, информационной безопасности.

Пьетро Де Мартини Уголотти, магистр наук, руководитель проекта компании «Tespimont Civil Construction», Милан, Италия.

Одэ Фабье, магистр экономики, Финансовая группа «Turenne Lafayette», Париж, Франция.

Главный редактор: Лекаркина Н.К., к.э.н., заместитель генерального директора Центра экономико-правовой экспертизы собственности.

Заместитель главного редактора: Барамзин Н.К., заместитель генерального директора по информационным технологиям ООО «ЦЭПЭС», специалист по комплексному обеспечению

информационной безопасности автоматизированных систем, специалист по оценке стоимости предприятия, специалист в области бухгалтерского учета и аудита.

Литературный редактор:

Барамзина А.М.

© Общество с ограниченной ответственностью «Центр экономико-правовой экспертизы собственности», 2017

Свидетельство о регистрации средства массовой информации Эл №ФС77-63024 от 10 сентября 2015 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Адрес редакции: 141090, Московская область, г. Королёв, мкр. Юбилейный, ул. Пионерская, д. 1/4 офис L, редакция журнала Экономический научный журнал «Оценка инвестиций»

Интернет-сайт: www.esm-invest.com

Электронная почта: info@esm-invest.ru

Редакция оставляет за собой право дополнительно привлекать к рецензированию научных статей профильных специалистов, в зависимости от тематики присылаемых работ.

Перепечатка или иное воспроизведение материалов допускается только с согласия редакции.

The founder of the publication

CEPES

Address: 141090 Russian Federation,
Moscow region, Korolev, md. Jubilee,
Pioneerskaya st., 1/4, office L.

Editorial council

A member of the editorial Council of the magazine:

Baramzin K.N., Candidate of Engineering Sciences, CEO CEPES.

Sidorovich A.V., Doctor of Economics, professor, Moscow State University of Lomonosov.

Taranukha Y.V., Doctor of economic Sciences, Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University

Hubiev K. A., Doctor of economic Sciences, Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University

Durakovskiy A.P., Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor, National Research Nuclear University «MEPhI»

Zhuk V.D., Candidate of Engineering Sciences, Financial Director FPK FarmVILAR

Ivanov A.N., Candidate of Economic Sciences, MBA (Finance), managing partner of Goldburg Investments LTD

Ignatov S.N., Candidate of Economic Sciences, managing director of Goldburg Investments LTD

Kunasheva D.B., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kazakhstan branch of Lomonosov Moscow State University

Nikitina N. I., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University

Prokofieva M.A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow State University of Lomonosov.

Toritsyn I.V., Candidate of Engineering Sciences, senior researcher, deputy chairman of the Committee on Economic Affairs of the Board of Deputies of the urban district Korolev of Moscow Region.

Khokhlov N.V. Candidate of Physico-Mathematical Sciences, Head of department in Corporation «Gazenergostroy»

Editorial Board

A member of the editorial Board of the magazine:

Gavrilin N.P., Candidate of Engineering Sciences, head of intellectual property Department The company NEP.

Ilyin A.A., Candidate of Engineering Sciences, ZAO «The company NEP».

Lekarkina T.P., Candidate of Biological Sciences, senior researcher. Has a 43 years scientific experience in the field of Microbiology. Worked as an editor at the Russian Institute for Scientific and Technical Information (VINITI RAS)

Panov G.A., Candidate of Medical Sciences, head of the Department of Chinese medicine in Peoples' Friendship University of Russia

Postoyuk N.A., Candidate of Pharmaceutical Sciences, senior researcher at the Center pharmacopoeia and international cooperation.

Pokhily E.Y., certified FSFR expert in the field of financial markets, specialist valuation of enterprise, graduate student management Drafts and programs REU them. GV Plekhanov.

Golovanov I.S., engineer-researcher at the Institute of Organic Chemistry ND Zelinsky Russian Academy of Sciences.

Krahalev V.S., Zend Certified Engineer, expert on information technology and

information security, National Research Nuclear University «MEPhI».

Ryabkov A.S., expert on information technology and information security, Scientific-implementation enterprise «BOLID».

Pietro De Martini Ugolotti, Master of Science, Civil and Structural Engineer - Geotechnical Specialist and Project Leader - Tecnimont Civil Construction, Milano, Italy.

Fabien Odet, Master of Economics, Financial turenne lafayette group, Paris, France.

Chief Editor: Lekarkina N.K., Candidate of Economic Sciences, Deputy Director, CEPES

Deputy Chief Editor: Baramzin N.K., Deputy General Director for IT CEPES, specialist in complex information security of automated systems, specialist valuation of enterprise, specialist in accounting and auditing.

Literary editor: Baramzina A.M.

© CEPES, 2017

The certificate of registration of mass media ЭЛ №ФС77-63024 from 10 September 2015, issued by the Federal Supervision Agency for Information Technologies and Communications (Roskomnadzor).

Address of the editorial office: 141090 Russian Federation, Moscow region, Korolev, md. Jubilee, Pioneerskaya st., 1/4, office L. editorial office of economical science magazine «Investment evaluation»

Web-site: www.esm-invest.com

E-mail: info@esm-invest.ru

Redaction reserves the right to additionally involve reviewing of scientific papers by specialists, depending on the subject of the submitted works.

Reprinting or other reproduction is permitted only with the consent of the publisher.

Уважаемые читатели!

Представляем новый восьмой номер журнала «Оценка инвестиций»!

В этом номере мы продолжаем знакомить читателей с новыми методическими наработками в области оценки инвестиций, оценки прав, с практическими рекомендациями специалистов-практиков по вовлечению интеллектуальных активов в хозяйственный оборот и управлению ими.

Также, как и в предыдущем номере, в рубрике «Бизнес-моделирование» опубликовано несколько статей магистрантов Казахстанского филиала МГУ, которые в своих статьях рассмотрели особенности инвестиционной деятельности и развития бизнеса в Казахстане. В то же время в рубрике «Бизнес-моделирование» рассматривается проблема развития мясного производства в РФ, проводится анализ инвестиционной составляющей данного вопроса, а также рассматривается вопрос применения новых биотехнологий для увеличения поголовья крупного рогатого скота.

В рубрике «Привлечение инвестиций» рассматривается новый и более чем интересный инвестиционный инструмент - фонды ETF. В статье приведены виды фондов, их классификация и отличительные особенности.

В рубрике «Интеллектуальная собственность» традиционно поднимаются экономические и юридические проблемы, связанные с оборотом интеллектуальной собственности. Наши авторы на страницах этого номера затрагивают особенности правовой защиты объектов интеллектуальной собственности и рассматривают специфику договорных отношений, возникающих при деловом обороте ноу-хау.

В рубрике «Экономика предприятия» авторы знакомят читателей с очень актуальной и интересной проблемой внутрикорпоративного мошенничества и со способами его предотвращения, анализируют критерии построения и внедрения эффективной системы внутреннего контроля, направленной на предотвращение откатных схем.

Мы приглашаем заинтересованных исследователей к публикации своих материалов на страницах нашего журнала. Как и прежде, журнал - это площадка для обмена научным и

практическим опытом в сфере экономических исследований, а также исследований на стыке наук.

Выражаю благодарность авторам номера, редакционной коллегии, коллективу редакции за их упорный труд в создании журнала.

Желаю всем читателям и авторам журнала творческих успехов!

С уважением
Главный редактор
Экономического научного журнала
«Оценка инвестиций»
кандидат экономических наук
Лекаркина Надежда Константиновна

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

| | |
|--|-----------|
| Экономика предприятия..... | 9 |
| Как выявить и предотвратить откатные схемы в компании | 10 |
| Внутрикорпоративное мошенничество: способы противодействия..... | 18 |
| Привлечение инвестиций | 33 |
| ETF - инвестиционный инструмент в арсенале инвестора | 34 |
| Интеллектуальная собственность | 42 |
| Договоры о передаче ноу-хау | 43 |
| Особенности правовой защиты объектов интеллектуальной собственности | 52 |
| Инвестиционное проектирование | 65 |
| Строительство культурно-развлекательной базы на Вячеславском водохранилище: анализ инвестиционного потенциала | 66 |
| Бизнес-Моделирование | 77 |
| Возможность и эффективность использования современных технологий для качественного развития поголовья крупного рогатого скота | 78 |
| Анализ инвестиционного потенциала предприятия по производству мягких сортов сыра в Казахстане | 98 |
| Маркетинговое исследование, изучение рынка и анализ затрат на открытие частного детского сада в городе Астана..... | 107 |

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Иевенко София Владимировна
*Управляющий партнер компании «Эксперт Разведка»
ученая степень – кандидат экономических наук
MBA (MIT Sloan School of Management)
Certified Fraud Examiner (ACFE)
адрес электронной почты – sofia.ievenko@era-forensic.com*

КАК ВЫЯВИТЬ И ПРЕДОТВРАТИТЬ ОТКАТНЫЕ СХЕМЫ В КОМПАНИИ

Аннотация. В статье представлены основные функциональные бизнес-зоны, в которых могут происходить откатные схемы в компаниях с иллюстрацией кейса из практики автора. Автор также описывает критерии построения и внедрения эффективной системы внутреннего контроля, направленной для выявления, мониторинга и предотвращения откатных схем.

Ключевые слова: мошенничество, внутренний контроль, откаты, взяточничество, коррупция, расследования, предупреждения

Ievenko S.V.
*Managing Partner Forensic
EXPERT DISCOVERY
Candidate of Economic Sciences
MBA (MIT Sloan School of Management)
Certified Fraud Examiner (ACFE)
e-mail – sofia.ievenko@era-forensic.com*

HOW TO IDENTIFY AND PREVENT KICKBACK SCHEME IN THE COMPANY

Abstract. The article presents the key business functions, which are the mostly affected by kickback schemes in any company. The author brings to the public debate a case study from practical experience. In addition, the author specifies a list of criteria, which should be appreciated to develop as well as implement efficient internal control system aimed at fraud detection, monitoring, and prevention.

Keywords: fraud, internal control, internal audit, kickbacks, corruption, investigations, prevention.

КАК ВЫЯВИТЬ И ПРЕДОТВРАТИТЬ ОТКАТНЫЕ СХЕМЫ В КОМПАНИИ

Прежде всего, стоит отметить, что так называемые откатные схемы – это лишь часть из всего имеющегося многообразия схем корпоративного мошенничества [3]. Мне и моим коллегам, которые специализируются на расследованиях и предупреждениях мошенничества, часто задают один и тот же вопрос: «В каких компаниях воруют?» Ответ, пусть и не очень оптимистичный, но тем не менее правдивый звучит следующим образом: риск мошенничества присутствуют практически в любой в компании, несмотря на ее размер, индустриальную принадлежность и так далее [10]. В самом деле, как только в компании появляется хотя бы один наемный сотрудник, собственник бизнеса сталкивается с огромным риском того, что рано или поздно его доверием могут злоупотребить, то есть нанести ему ущерб в результате использования должностных полномочий в личных корыстных целях. Более того, вероятность реализации данного риска в виде конкретного события становится еще выше, когда ухудшается экономическая конъюнктура, так как на кризис (равно как и на войну) можно списать любые странности, которые могут происходить с вдруг растущими расходами и неутешительными финансовыми результатами.

Говоря про откаты, важно понимать, что откат – это «плата» от третьих лиц вашему наемному сотруднику за совершение определенных мошеннических действий. Поэтому если говорить про откатные схемы, то стоит обратить внимание на ту часть корпоративных мошеннических схем, где может быть сторонний «заказчик» (плательщик отката). Как правило, это схемы в таких зонах бизнеса, как: (1) ЗАКУПКИ и (2) ДИСТРИБУЦИЯ. Мошенничество в этих двух зонах – это самое слабое звено в любой организации. Согласно абсолютному большинству проведенных исследования по вопросам мошенничества и коррупции, это «чемпионы» как в России, так и в мире. Для того, чтобы понять, как выявлять и как предотвращать откатные схемы в этих двух зонах, предлагаю рассмотреть список непосредственно нарушений, которые могут делать наемные сотрудники за «приз» в виде отката.

ЗАКУПКИ

1. Предвзятый выбор поставщика на условиях, дискриминирующих интересы собственника, в том числе за счет контрактов с компаниями, аффилированными с ответственными за закупки сотрудниками, а также через различные манипуляции при проведении тендеров:

- закупки товаров (сырья, материалов и т.п.) и услуг, не отвечающих стандартам качества, не установленным как собственником, так и законодательно;
- закупки по завышенным ценам;
- фиктивные, двойные и/или избыточные закупки.

2. Предоставление отдельным поставщикам и подрядчикам преимуществ, дискриминирующих интересы собственника:

- необоснованное авансирование поставок/ работ/ услуг контрагентов, в том числе при невыполнении обязательных для этого условий;
- намеренное авансирование поставок/ работ/ услуг с целью последующего планового признания кредиторской задолженности безнадежной.

ДИСТРИБУЦИЯ

1. Намеренное предоставление чрезмерных (необоснованных) скидок, бонусов покупателям и заказчикам, например, не соответствующих принятой практике реализации низкомаржинальной продукции, а также реализации в «высокий» сезон и/или при систематическом невыполнении необходимых для получения скидок договорных условий.

2. Намеренное предоставление отсрочек по оплате отдельным

«дружественным» покупателям и заказчикам.

3. Необоснованное списание безнадежных долгов покупателей и заказчиков, включая их фиктивное/преднамеренное банкротство.

4. Соучастие в поставках на рынок контрафактной продукции, в том числе в результате сговора с аффилированными контрагентами.

5. Намеренные потери компенсаций за использование патента.

Безусловно, виды нарушений (схемы мошенничества), перечисленные выше – это лишь универсальный перечень, к которому можно добавить и другие примеры в зависимости от той отрасли, в которой работает компания. Так, в медицинских учреждениях это может быть сговор между врачом и пациентом за отсутствие регистрации о факте оказанной услуги, в страховой компании – сговор между аджастером и страхователем с целью завышения выплаты страхового возмещения¹¹, в банке – сговор между членом кредитного комитета и потенциальным заемщиком за поддержку в выдаче займа, невзирая на высокие риски невозврата или на не выгодных для банка условиях [12] и т.д. Таких примеров очень и очень много. Рецепты выявления и предупреждения (по аналогии с приведенными примерами схем мошенничества) также можно условно

разделить на универсальные и локальные, то есть с учетом отраслевого «колорита».

Что касается универсальных способов [2][4][5]. Прежде всего, собственнику бизнеса необходимо задуматься о двух основных моментах. Первое – наличие формализованных политик и процедур (в частности, о проведении закупок, о предоставлении скидок и бонусов и т.п.) с указанием четких параметров, то есть инструкций, которым должны строго следовать сотрудники. В противном случае вы всегда услышите ответ «мы не знали, а что не запрещено, то разрешено...» А это говорит о том, что именно вам нужно четко сформулировать запреты и ограничения. Кроме того, необходимо четко прописать кто из сотрудников, обязан следовать данным правилам, процедурам, инструкциям и какую ответственность каждый конкретный сотрудник несет в случае нарушений. В самом деле, очень часто в своей работе мы проводим ревизию закупок государственных учреждений для выявления нарушений положений Закона №44-ФЗ. Но практически во всех организациях, где выявляются очень серьезные нарушения, ответственность конкретных должностных лиц за данные нарушения нигде не прописана. В результате, ответственность несет руководитель данной организации, который просто доверился своим

подчиненным, но при этом всю ответственность переложив по сути на себя.

Второе – это система внутреннего контроля (далее – «СВК»), которая должна состоять из трех взаимодополняющих элементов: (1) внутренний аудит (выявление рисков), (2) внутренний контроль (мониторинг выявленных аудиторами рисков) и (3) контрольно-ревизионная служба (выявление рисков, которые уже реализовались в конкретные события). Эти три элемента могут быть представлены внутренними сотрудниками компании, а могут частично или полностью быть переданы на аутсорсинг. Это на усмотрение организации, но самое главный принцип организации СВК – это недопущение конфликта интересов. Иными словами, сотрудники СВК не должны быть подотчетны тем лицам, нарушения со стороны которых, они выявляют. В идеальном варианте – это прямое подчинение акционерам. Схемы, которые описаны выше, это по сути те индикаторы, которые могут указывать на то, что тот или иной сотрудник «не чист на руку» за получение отката. Задача сотрудников контрольно-ревизионной службы состоит в выявлении таких индикаторов [4][8]. Приведем частный пример тех шагов проверки, которые должна проводить данная служба для выявления индикаторов получения

откатов, а заодно покажем, как формализация процедур в совокупности с СВК может помочь как выявлению, так и предупреждению мошеннических схем, за которыми стоят откаты наемным сотрудникам.

Один из наших недавних клиентов (крупный издательский дом) обратился с просьбой проверить сообщения анонимного информатора, полученные через канал «горячей линии» о том, что коммерческий директор производит отпуск печатной продукции в первую очередь своим «дружественным» дистрибуторам, которые, в свою очередь, не распродав большую часть печатной продукции, делают фиктивный возврат (ремиссию), а на самом деле товар уходит на «черный» рынок. Стоит отметить, что никаких формализованных ограничений по размеру ремиссий (как проценту от общего объема закупаемой печатной продукции) в издательстве не было установлено. В случае их наличия, сотрудники внутреннего контроля, безусловно, заметили бы неладное. Поэтому нам пришлось исходить из реалий бизнеса нашего клиента, чтобы проверить тот риск, который могли, но по каким-то причинам не отметили внутренние аудиторы⁷. Для начала мы рассчитали средний показатель ремиссий (как процент от объема закупаемой печатной продукции) по портфелю всех

дистрибуторов издательства. Затем выявили тех дистрибуторов, чьи показатели существенно отклонялись, то есть были выше среднего расчетного показателя. Далее был проведен анализ документов на утилизацию печатной продукции, которая была возвращена по ремиссии теми дистрибуторами, процент ремиссий у которых был выше среднего расчетного показателя. Напоследок, была проведена встречная документарная проверка [5] с подрядчиком, предоставлявшим услуги по утилизации печатной продукции. Данная проверка выявила несоответствия по объему утилизированной продукции, в частности были выявлены те документы, которые присутствовали на стороне нашего издательства, но о которых не имел представления подрядчик. Иными словами, документы на утилизацию были поддельными.

Таким образом, главное правило, как для выявления, так и для предупреждения откатов состоит в том, чтобы с учетом отраслевой специфики сформировать перечень тех видов мошеннических схем, за реализацию которых ваши наемные сотрудники могут получать откаты. Далее настроить свою системы внутреннего контроля таким образом, чтобы, во-первых, не допускать (или, по крайней мере, минимизировать) их наступление, а во-вторых – чтобы своевременно получать

уведомления об отклонениях от заданных вами стандартов. В приведенном выше случае, данная схема с гораздо меньшей вероятностью могла бы иметь место, если бы издательство установило стандарты по проценту ремиссий и далее осуществляло бы контроль за их выполнением.

В дополнение к вышесказанному правилу предупреждения и выявления откатных схем, хотелось бы сказать несколько слов о мотивации персонала как элементе сдерживания от откатов. По нашему опыту, сколь бы ни был высок бонус, премия и т.д., сотрудник, который может совершить то или иное мошенническое действие за откат, всегда будет стоять перед дилеммой: компенсирует ли откат неполучение бонуса из-за невыполнения КПЭ, связанного, например, с финансовым результатом. Иными словами, у каждого наемного сотрудника и, соответственно, нарушения, которое он может совершить, своя цена вопроса. Поэтому надеяться на исключительное «волшебство» мотивационной системы не стоит.

Одним из триггеров откатных схем является возможность [8]. В нашем контексте – это неформализованность внутренних контролей, о которых мы говорили выше. В самом деле, если нет запрета на работу с аффилированными компаниями, то не стоит ожидать особого рвения к выполнению не писанных правил

вашим сотрудниками. Убирайте возможности через формализованные правила, процедуры и их привязку (то есть выполнение) к конкретным должностным лицам.

Другим триггером является давление, то есть некие обстоятельства, в которые мог попасть ваш сотрудник и которые вынуждают его прибегнуть к злоупотреблению своими полномочиями. Это любовь к роскоши, кредиты, долги и, к сожалению, болезни близких. И такие обстоятельства могут произойти в жизни даже у доселе честного сотрудника, который был всегда чист на руку. Поэтому стоит быть наблюдательным к изменению внешнего поведения сотрудника – от появления атрибутов роскоши, до обеспокоенности. Однако внимание к поведенческим изменениям⁶ – это лишь дополнительный механизм выявления откатных схем. Необходимо не только отладить систему внутреннего контроля под специфику вашего бизнеса, но и постоянно доносить до своих сотрудников о ее наличии [1], о том, что СВК постоянно тестируется и обновляется. Доносить можно в том числе через внутренние тренинги с иллюстрированными примерами, что такое превышение полномочий, что такое откат, какую ответственность за это сотрудник несет.

Библиографический список

1. Dr. Gerald L. Covacich. Fighting Fraud: how to establish and manage anti-fraud program. Elsevier Inc. 2008.
2. The guide to investigating business fraud. AICPA. 2009.
3. Корпоративные мошенничества. Под ред. Джозефа Т. Уэллса. Издательство «Маросейка». Москва. 2009.
4. Mark J. Nigrini, PhD. Forensic Analytics: methods and techniques for forensic accounting investigators. Jon Wiley & Sons Inc. 2011.
5. Michael P. Cangemi, Tommie Singleton. Managing the audit function: a corporate audit department procedures guide. Third edition. Jon Wiley & Sons Inc. 2003.
6. Joe Koenig. Getting the truth. Joe Koenig. 2014.
7. Sofia Ievenko, PhD. Expert Discovery company introduces anti-fraud software // GRC & Software Journal [Электронный ресурс]. June, 2016.
8. София Иевенко. Схемы мошенничества: найти и обезвредить // Финансовый директор, №1. Январь, 2015.
9. София Иевенко. Борьба с мошенничеством может дать больший эффект, чем увольнения // Ведомости. 4 марта 2015.
10. Report to the nations on occupational fraud and abuse. 2016 Global Fraud Study. ACFE.
11. София Иевенко. Под маской Зорро // CFO CAFÉ [Электронный журнал]. 28 сентября, 2016.
12. София Иевенко. Подводные камни кредитного мониторинга // CFO CAFÉ [Электронный журнал]. 18 октября, 2016.
13. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

*Маслов Валерий Анатольевич
Частный детектив, г. Екатеринбург
официальный сайт – www.detec-ekb.ru
адрес электронной почты – detec.ekb@gmail.com*

ВНУТРИКОРПОРАТИВНОЕ МОШЕННИЧЕСТВО: СПОСОБЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрена одна из характерных проблем, присущая современному бизнесу – мошенничество, являющееся результатом погони за прибылью, выраженной в количественном увеличении продаж/закупок сырья или продукции, что в конечном итоге приводит если не к банкротству фирмы, то сильным финансовым потерям и испорченной репутации.

Автор, исходя из личного опыта в предупреждении и раскрытии данного рода преступлений, постарается проанализировать виды мошеннических действий, структуру преступной группы, факторы, влияющие на заключение договоров со злоумышленниками, а также ознакомит с мероприятиями, направленными на выявление и пресечение угроз данной направленности.

Ключевые слова: мошенничество, финансовые потери, злоумышленники, преступление, бизнес, деньги, товар.

Maslov V.A.
Private Detective, Ekaterinburg
official website - www.detec-ekb.ru
e-mail - detec.ekb@gmail.com

INTERNAL CORPORATE FRAUD: WAYS TO COUNTER

Annotation. This article considers one of the characteristic problems inherent in modern business - fraud, which is the result of the pursuit of profit, expressed in a quantitative increase in sales / purchase of raw materials or products, which ultimately leads, if not to bankruptcy of the firm, then to strong financial losses and a damaged reputation.

The author, based on his personal experience in the prevention and disclosure of this type of crime, will try to analyze the types of fraudulent activities, the structure of the criminal group, the factors influencing the conclusion of contracts with intruders, and also will familiarize with the activities aimed at identifying and suppressing threats of this direction.

Key words: fraud, financial losses, intruders, crime, business, money, goods.

ВНУТРИКОРПОРАТИВНОЕ МОШЕННИЧЕСТВО: СПОСОБЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Мошенничество. Историческая справка.

В современном уголовном кодексе Российской Федерации под мошенничеством следует понимать хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотреблением доверия, что отражено в ст. 159 УК РФ. Именно обман и злоупотребление доверием являются отличительными чертами данного преступления в отличие от кражи или других преступлений имущественного характера.

Разнообразие форм мошеннических действий поражает воображение своей изощренностью и затрагивает, наверно, все сферы жизнедеятельности человека, начиная на бытовом уровне и заканчивая в предпринимательской деятельности. Самые простые примеры обмана, с которыми постоянно сталкиваются покупатели на продовольственных рынках - это обвес, обсчет, несоответствие качества и даже сознательное искажение продавцом названия и страны производителя.

Данная форма имущественного посягательства не нова, и не побоюсь

сказать, что мошенничество в виде обмана или злоупотребления доверием известно человечеству еще с древних времен, с момента образования племен, союзов при разделе добычи от коллективной охоты, распределения излишков продукции или обмена ее на иные ценности того времени.

Трансформация мошенничества, как в самостоятельный вид правонарушения, выраженное в обмане, претерпевало длительное время. Изначально действия, соотносимые с обманом, охватывались понятием воровства и особо не выделялись. В истории права появлению общего понятия наказуемого имущественного обмана предшествует запрет некоторых случаев его, сначала он связан с характером административного (полицейского) правонарушения – несоблюдение правил о весах, мерах и т.п., а затем – с нарушением прав чужого имущества. Например, появление в римском праве наказуемого мошенничества (*stellionatus*) было связано с развитием ипотечных отношений, где наказуемым деянием признавался заклад чужого имущества или своего нескольким лицам порознь¹.

¹ Хилюта В.В. Мошенничество в историко-правовом аспекте. Вестник ТИСБИ. 2008

Первоначально, в русском уголовном праве, административные (полицейские) предписания X-XV веков, направленные на охрану имущества от обманов заключались во введении однообразного порядка в систему мер, весов и монеты, иногда во введении такс, надзоре за осуществляемой торговлей и т.д. Обман был неразрывно связан с воровством. Так в судебнике 1550 года, мошенничество было ловкой, но мелкой кражей. Такой же подход был сохранен и в Соборном уложении 1649 г., где под мошенничеством подразумевались завладение чужим имуществом посредством внезапного, порывистого отнятия имущества (например, шапки) и ловкая покража.

В Указе Екатерины II от 3 апреля 1781 г. «О суде и наказании за воровство разных родов и о заведении рабочих домов», устанавливались три вида корыстных имущественных преступлений: воровство-кража, воровство-мошенничество и воровство-грабеж. Как и ранее, мошенничество включало в себя: карманную кражу на торгах или в многолюдных собраниях; внезапное похищение чужого имущества, рассчитанное на ловкость деятеля, а не на испуг потерпевшего; завладение имуществом посредством обмана.

«Уложением о наказаниях уголовных и исправительных» 1845 г. мошенничеством признавалось всякое посредством какого-либо обмана учиненное похищение чужих вещей, денег или иного движимого имущества². Отсюда выделялись и признаки обмана: заведомость, намерение обольстить другого и искажение истины. Обман рассматривается здесь уже исключительно как самостоятельный способ деятельности при мошенничестве и никак не связан с кражей имущества. В то же время к отдельным видам простого мошенничества относились такие противоправные деяния, как: подмена вещей, вверенных виновному для хранения, переноски, перевозки или иное доставление; выманивание виновным имущества путем сообщения ложных сведений, которые побуждали обманутых к совершению ложной сделки; невозвращение оплаченного документа (когда после уплаты долга кредитор не возвращал заемное письмо, вексель, расписку); невозвращение залога; отдача чужого имущества в пользование.

Очевидной новизной отличались постановления Уголовного уложения 1903 г. о мошенничестве. Исходя из необходимости защиты имущественных отношений от какой-либо

² Кочои С.М. Ответственность за корыстные преступления против собственности. – М., 2000.

недобросовестности, законодатель того времени к предмету мошенничества отнес не только движимое имущество, но и всякого рода вообще имущественные блага и права на них³.

Советское уголовное право выдвинуло в определении мошенничества на первое место момент злоупотребления доверием. Это означало, что задачей уголовного закона была борьба с эксплуатацией неопытности, доверчивости, поскольку от такой эксплуатации необходимо было усиленно охранять массы трудящихся и крестьянство. Поэтому, эксплуатация неопытности, доверчивости возможна была как путем обмана – умышленного искажения фактов, так и путем обмана, не искажающего фактов (путем лживых обещаний), и, наконец, путем действий, не заключающих в себе какой бы то ни было лжи – именно путем злоупотребления доверием в широком смысле этого слова (использование полученной доверенности во вред доверителю).

Экономические реформы 90-х годов привели к существенному изменению и усложнению имущественных отношений. Наряду с традиционными способами совершения преступлений против собственности появились новые – в сфере экономической деятельности, причем, в

характере преступных посягательств, произошли радикальные изменения, а с появлением новых форм обеспечения предпринимательской деятельности возникли нетрадиционные приемы преступного вмешательства в сферу деятельности различных субъектов хозяйствования.

Виды мошенничества в предпринимательской деятельности.

В современных условиях предпринимательской деятельности виды мошеннических схем можно разделить на две основные группы: внутрикорпоративное мошенничество и предпринимательское (договорное) мошенничество.

Внутрикорпоративное мошенничество совершается сотрудниками предприятия, преследуя цель личного обогащения за счет средств, связей, договорных отношений своего предприятия с контрагентами и клиентами. Данный вид мошенничества можно разделить на множество подвидов, каждый из которых будет обусловлен относительно занимаемой должности сотрудника и отрасли хозяйственной деятельности предприятия.

К основным составляющим внутрикорпоративного мошенничества можно отнести следующие основные

³ Елисеев С.А. Преступления против собственности по Уголовному Уложению 1903 г. // Сибирский Юридический вестник. – 2001. – № 4

составы: «откаты», параллельный бизнес и бухгалтерские «серые» схемы, которые подробно ниже рассмотрим.

Менеджеры отделов закупки и продажи предприятия подвержены получению «откатов», т.е. денежных средств, полученных сотрудником (менеджером) от поставщика или покупателя при заключении договорных отношений, тем самым заводят на предприятие выгодного им в личном финансовом отношении партнера, но, ни в коем случае, экономически не выгодного для предприятия. Это может выражаться в завышенных ценах, качестве продукции, предоставленной кредитной линии, не выгодных сроках исполнения условий договора и многое другое.

Не редки случаи, когда ослабленный внутренний контроль со стороны службы безопасности, еще хуже при отсутствии таковой, приводит к появлению у наемного руководящего состава (директор, топ менеджеры) параллельного бизнеса, как говорится «сидят на двух стульях». Сотрудник, используя свои навыки, должностное положение, зная сильные и слабые стороны работодателя, создает фирму двойник и, пользуясь материальной или клиентской базой работодателя, совершает увод договоров, клиентов на свою созданную фирму, тем самым лишая работодателя его законной прибыли.

Сотрудники бухгалтерии, имея непосредственный доступ к отчетной документации и расчетным счетам предприятия, из корыстных побуждений увеличивают фонд заработной платы сотрудников предприятия за счет «мертвых душ», завышенного начисления премий и других обязательных выплат, тем самым увеличивая свое материальное благосостояние за счет средств работодателя.

Это, конечно, не полный список внутрикорпоративных мошеннических схем. Они могут возникнуть в головах у неблагонадежных сотрудников, преследующих жажду наживы, в принципе, в любом направлении жизнедеятельности предприятия: логистике, ценных бумагах, предоставлении заранее невозвратных кредитов, продажа конкурентам клиентской базы, списание качественной продукции под видом бракованной и дальнейшей реализацией и т.д.

Внешние угрозы, направленные мошенниками против бизнеса, могут проявляться самыми разными способами, все зависит от хозяйственной деятельности предприятия. В банковском секторе излюбленным приемом мошенников является получение кредита на подставных физических или юридических лиц, автокредитование, а также продажа на подставных лиц под ипотечные договора

объектов недвижимости по завышенной в несколько раз от среднерыночной стоимости. Также мошенники используют свои схемы в страховом, инвестиционном, рекламном, мебельном бизнесе, не брезгают выводом денежных средств с благотворительных фондов, но излюбленными, на протяжении уже третьего десятилетия построения рыночных отношений в стране, у мошенников остаются направления металлопроката и строительства. Это два направления, где объемы финансовых потоков колоссальные и сделки с предприятиями данных направлений могут принести мошенникам даже за разовый договор несколько десятков миллионов рублей.

Поэтому страшной проблемой для любого предприятия или предпринимателя является предпринимательское (договорное) мошенничество, которое порой, при реализации злоумышленниками, может привести предприятие к финансовому краху. Этот вид внешнего мошенничества, по мнению автора, является венцом преступных посягательств, а исполнители – элитой преступного мира.

Преступная группа, нацеленная на завладение активами, денежными средствами или продукцией предприятия, использует актерские данные, психологические навыки, изучает

технологические составляющие выпускаемой продукции, а также внутрикорпоративную систему будущих потерпевших. Это, как правило, сплоченная группа, где каждый из участников выполняет свою роль. Со стороны данная группа лиц, представляющая некую фирму, ничем не отличается от обычных организаций: имеет учредительные документы, расчетные счета в банках, порой реальный офис с «сотрудниками», офисные телефоны и т.п. Злоумышленники, предварительно обговорив условия сделки, могут приехать в офис к потенциальному потерпевшему даже в любой другой регион страны либо принять представителей у себя, для подписания выгодного договора на поставку несуществующего товара потерпевшему под предоплату или покупку продукции потерпевшего под товарный кредит, который при этом будет увеличиваться в виде задолженности, а реализуемая продукция, с каждой отправкой злоумышленникам, увеличивать материальные и финансовые потери.

Рассмотрев два основных вида мошеннических действий как внутрикорпоративное, так и внешнее предпринимательское (договорное) мошенничество, направленные на подрыв экономической деятельности предприятий, можно сделать вывод о том,

что владельцам бизнеса необходимо больше уделять внимания безопасности предприятия. При тех незначительных отличиях в исполнителях и действиях

злоумышленников, приведенных в таблице 1, умысел в ходе реализации преступного плана направлен на личное обогащение мошенников за счет средств потерпевшего.

Таблица 1

| | | |
|------------------------------|---------------------|-----------------------|
| Вид мошенничества | Внутрикорпоративное | Внешнее договорное |
| Злоумышленники | Сотрудники | Сторонние специалисты |
| Частота посягательств | Постоянно | Разовые сделки |
| Ущерб (единичный) | Не значительный | Значительный |
| Раскрытие | Легко | Сложно |

Структура организованной группы мошенников, статистика и аналитика.

В предыдущих разделах статьи автором было уже подмечено, что человеческая жадность, склонность к преступной наживе, накопленный исторический опыт и изменяющиеся отношения в обществе, привели к образованию такого слоя преступных элементов, как мошенники, использующие в своем арсенале обман и злоупотребление доверием, направленных на личное обогащение за счет средств и имущества потерпевшего.

Время цифровых технологий и информационной доступности породило высококвалифицированных специалистов в области мошенничества. Злоумышленники, используя разные навыки, объединяются и создают группы, где каждый участник выполняет свою роль. Более глобальные группы состоят из подразделений или штатов, где

отведенную роль исполняют несколько человек. Это уже сплоченная преступная группа, целью которой является обманом при заключении договора получить от потерпевшего крупную сумму или продукцию предприятия.

Данная группа, как правило, состоит из тех же сотрудников, что и на обычном предприятии, с тем же функционалом, но с единственным отличием: злоумышленникам приходится вживаться в роль сотрудника и, при выполнении поставленной задачи всей группой, получить денежное вознаграждение. Поэтому группа имеет руководителя, отвечающего за организацию, финансирование и координацию действий; менеджеров отделов закупок и продаж. Также в группе есть системный администратор, программист; финансовый отдел, отвечающий за денежные потоки; при необходимости в группу может входить даже свой колл-центр.

Группа использует в качестве прикрытия официально зарегистрированную фирму с открытыми в банках расчетными счетами, но с номинальными участниками в виде директора и учредителя. Фирма может быть с историей и движениями по счетам, участвовавшая ранее в торгах и госзакупках, все зависит от финансирования злоумышленниками данного проекта.

Задача группы – заключить выгодные договорные отношения с предприятием – потерпевшим, с минимальными вложениями денежных средств получить максимальное обогащение. Данными вопросами занимаются менеджеры отдела закупа и продаж.

Если в обычной организации результат по договорным отношениям является достигнутой целью, то в фирме преступной группы при поступлении денежных средств на расчетный счет или получение товара приводит к следующим этапам реализации мошеннической схемы: товар необходимо реализовать, а денежные средства обналичить. Данными вопросами занимается финансовый отдел. В его обязанности входит покупка фирм-однодневок, регистрация расчетных счетов с корпоративными картами, подготовка банковских карт физических лиц, чтобы была возможность в кратчайшие сроки перераспределить поступившие денежные

средства от потерпевшей фирмы и обналичить их в банкоматах кредитных организаций. Если злоумышленники получили от потерпевшей стороны продукцию, то после ее реализации итогом всей операции все равно будет являться обналичивание денежных средств.

Следует отметить, что при совершении в отношении потерпевших мошеннических действий, выразившихся в хищении денежных средств или продукции, установить и привлечь к ответственности злоумышленников, равно как и вернуть похищенное, задача трудновыполнимая. Формально, в действиях злоумышленников и потерпевших при заключении договора, усматриваются гражданско-правовые отношения, следовательно, доказать в органах внутренних дел, что в отношении потерпевшей стороны совершены мошеннические действия будет очень затруднительно и, на зарегистрированное заявление, сотрудниками полиции будет вынесено постановление об отказе в возбуждении уголовного дела, что приведет потерпевших к дополнительным расходам на привлечение специалистов по установлению данных злоумышленников.

По данным МВД РФ в период с января по сентябрь 2017 года зарегистрировано 162.2 тыс. преступлений, связанных с

мошенничествами⁴. При той динамике за первое полугодие, можно смело увеличить данную цифру в два раза на конец года.

Использование злоумышленниками фирм-однодневок в своей преступной деятельности привело к ужесточению требований ФНС при регистрации юридических лиц, а также установлению признаков, направленных на выявление фирм-однодневок. К данным признакам относятся: адрес массовой регистрации, массовый директор или учредитель. Также разработан дополнительный перечень признаков, свойственных сделке с фирмой-однодневкой: отсутствие документального подтверждения полномочий руководителя компании-контрагента, отсутствие информации о фактическом месте нахождения контрагента, производственных и (или) торговых площадей, отсутствие информации о государственной регистрации контрагента в ЕГРЮЛ, отсутствие очевидных свидетельств возможности выполнения контрагентом условий договора⁵.

В то же время суды обращают внимание и на другие признаки, например, отсутствие основных средств, расчетных счетов и работников по договорам

гражданско-правового характера⁶, считают сомнительными компаниями, которые уплачивают налоги в минимальных размерах и не обладают возможностью осуществить поставку товара⁷. В числе подозрительных признаков также называют отсутствие персонала, собственных или арендованных транспортных средств и помещений⁸.

Факторы, влияющие на заключение договорных отношений с мошенниками.

Проводя анализ своей деятельности в частном сыске, расследуя преступления, связанные с мошенничествами, автор может с уверенностью сказать, что основными проблемами предприятий, попадающих в сети злоумышленников, являются:

1. слабая подготовка сотрудников службы безопасности, в частности экономического направления;
2. личная заинтересованность определенных сотрудников предприятия, которая выражается в пособничестве злоумышленникам;
3. конкурентная борьба, в ходе которой реализуются мошеннические схемы, нацеленные на подрыв

⁴ Официальный сайт МВД РФ: <https://мвд.рф/>

⁵ Письмо ФНС России от 24.07.2015 N ЕД-4-2/13005@ "О рассмотрении обращения".

⁶ Постановление Шестнадцатого арбитражного апелляционного суда от 16 июня 2015 г. № 16АП-1141/15.

⁷ Определение ВС РФ от 21 декабря 2016 г. № 301-КГ16-17102.

⁸ Определение ВС РФ от 19 апреля 2016 г. № 309-КГ16-2889.

экономического состояния предприятия;

4. стечение обстоятельств, которые не были заранее спланированы добросовестными контрагентами, но повлекшие к образованию задолженности, формально подпадая под признаки мошенничества.

В том или ином случае, ответственность лежит на руководстве предприятия, выразившееся в нежелании к дополнительным финансовым вложениям в обучение сотрудников службы безопасности, проведению аудитов сторонними организациями, созданию комплексных мер, направленных на выявление и предотвращение как внутрикорпоративных, так и внешних угроз со стороны злоумышленников.

Но самым главным фактором, влияющим на заключение договоров со злоумышленниками, является внутренняя политика поощрения сотрудников предприятия. Это тот бич современного предпринимательства, при котором менеджеры, увеличивая количество продаж, получают премии вне зависимости от конечного результата сделки. Заключив договоры за отчетный период на поставку товара, используя предложенные руководством схемы пост-платежей или товарного кредита, отправив

товар покупателям, менеджер уже выполнил свою работу, в результате чего получит заработную плату и премиальные.

Дальнейшая судьба этих договорных отношений менеджеров не интересует, они свою работу выполнили, и возвратом денежных средств начинают заниматься сотрудники юридического отдела и безопасности, хотя изначально действия данных отделов более эффективно могли быть использованы в преддоговорных отношениях, проверки контрагентов на стадии согласования условий договоров.

Автор статьи в 2011 году уже отмечал, что при проверке потенциальных кандидатов на сотрудничество, 70 % из предоставленных на проверку фирм оказывались фирмами-однодневками⁹. Данный показатель, на сегодняшний день, если и снизился в количественном плане, но, ни в коем случае, не в качественном. Нередки случаи использования злоумышленниками в своих мошеннических схемах фирмы с лицензией СРО.

Обстоятельства, подталкивающие на приобретение продукции у фирм-мошенников, могут быть самыми разнообразными. Данный процесс, зачастую, происходит не из-за безалаберности менеджеров, а из-за умения правильно преподнести свой товар

⁹ Маслов В.А. Проверка на благонадежность бизнес-партнеров. Журнал «Екатеринбург» - 2011.

мошенниками, сделать существенные скидки или предложить условия сделки, от которых трудно будет отказаться. Мошенник - это высококлассный специалист в области предлагаемой продукции (услуги), досконально изучивший все ее тонкости, и одновременно актер, который предложит, существующий в лучшем случае на буклетах, товар или услугу, заманит в сделку и получит от потерпевших денежные средства за предложенную не существующую продукцию (вид услуги).

Руководители, топ менеджеры, менеджеры среднего звена могут встретить злоумышленников при посещении выставочных мероприятий, конференций и семинаров. Это излюбленный способ мошенников втереться в доверие, заявить о «себе» и предлагаемой продукции, обменяться визитками и личными сотовыми номерами.

Рекламируя и продвигая свой «товар», мошенники в первую очередь будут использовать раскрученные и самые эффективные рекламные площадки, даже требующие вливания денежных средств. Дорогостоящие рекламы на телевидении, в крупных печатных изданиях сами приведут в сети мошенников жертву, жаждущую купить чего-то больше и дешевле. Также привлекают в качестве посредников или протееж реальных участников рынка, порой известных, в

темную используя их в своих преступных планах. Не редки случаи, когда в роли посредников выступают сами мошенники, к примеру, используя логистические компании.

Во внутрикорпоративном мошенничестве можно выделить два основных фактора, подталкивающих сотрудников предприятия к совершению преступления: страх потерять работу и убеждение в недооценке руководством.

Крайне нестабильная ситуация в стране служит основанием для страха сотрудников потерять работу и стимулирует их к поиску возможностей защитить себя. При этом, растаскивая родную компанию на запчасти, они считают это вполне обоснованным способом компенсации уже произошедших или предстоящих финансовых потерь.

Часть сотрудников участвует в хищениях, основным мотивом, которых является убеждение в своей недооценке руководством, что позволяет им совершенно свободно пользоваться всеми доступными для компенсации недооценки способами. Чаще всего такая проблема возникает из-за позиции самого руководства. Экономя на налогах и «белых» зарплатах, такие компании тем самым мотивируют своих сотрудников на кражи.

Противодействие мошенничеству.

Угроза совершения мошеннических действий, как со стороны сотрудников предприятия, так и контрагентов возникает в первую очередь из-за недостаточного контроля со стороны руководства предприятия, слабой квалификацией сотрудников службы безопасности, отсутствия взаимодействия между отделами, а также недостаточное финансирование данного направления.

В борьбе с внутрикорпоративным мошенничеством большую роль играет сбор сведений о реальном внутреннем положении дел на предприятии. Заинтересованные лица, целью которых является за счет работодателя поправить свой личный бюджет, используя свое должностное положение, постараются во чтобы то ни стало скрыть, завуалировать следы своей преступной деятельности, исказив достоверную информацию в отчетных документах.

В связи с этим, будет уместно привлечение стороннего специалиста для проведения аудиторской проверки. Это поможет убедиться в достоверности ведения бухгалтерского и налогового учета, оценки финансовых рисков.

При выявлении и обнаружении злоумышленника, необходимо провести полную оценку его преступной деятельности, установить размер нанесенного ущерба, способы совершения злодеяния, мотивы и т.д. Исходя из этого,

есть смысл в показательном привлечении данного сотрудника к уголовной ответственности и возмещения ущерба через судебные органы.

Поддержание корпоративного и командного духа в коллективе, проведение общих собраний, выработка схем взаимопомощи и поощрения - те малые мероприятия, которые способствуют укреплению коллектива и созданию атмосферы социальной значимости каждого сотрудника, исключающей возникновения мыслей о совершении каких-либо правонарушений.

Разработка программ противодействию внутрикорпоративным преступлениям является приоритетной задачей руководства, т.к. ущерб от хищений, совершаемых сотрудниками предприятия, в единичном случае может быть незначительным, но при постоянстве совершения и в масштабах всего предприятия, потери могут быть колоссальными.

Создание экономической службы безопасности, постоянное повышение квалификации ее сотрудников, создание дополнительных рабочих мест, технического обеспечения, так же требует дополнительных финансовых затрат, но в конечном итоге окупаемость будет на лицо.

Противодействие внешним угрозам на 90% зависит от правильно налаженной

работы сотрудников экономической безопасности. Проверка контрагентов с целью минимизации рисков состоит из нескольких мероприятий:

- сбор информации о контрагенте с официальных сайтов ведомственных структур (ФНС, Росстата, Арбитражных судов и т.д.);
- изучение материалов и отзывов о проверяемой компании, распространенных в сети интернет;
- проверка участников фирмы на наличие компрометирующих данных по линии МВД;
- использование интегрированных сводных баз данных, а также баз данных служб безопасности, позволяющих установить смены собственников, причины, бухгалтерскую отчетность за прошедшие периоды, собственность и другую положительную или негативную информацию;

- выезд и проведение проверки на месте нахождения контрагента по юридическому и фактическому адресу.

Это стандартный перечень мероприятий, направленный на проведение проверки контрагентов. В зависимости от ситуации и цели проверки, количество мероприятий может быть увеличено, а в некоторых случаях необходимо привлекать сторонних специалистов.

Следует помнить, что в основе всех видов мошеннических действий лежит несовершенство отдельных законов, нормативно-правовых документов, сложность и многоступенчатость финансово-экономических связей, некомпетентность и юридическая неосведомленность, беспечность и чрезмерная доверчивость руководителей, бесконтрольность сотрудников.

Библиографический список

1. Хилюта В.В. Мошенничество в историко-правовом аспекте. Вестник ТИСБИ. 2008 г.
2. Кочои С.М. Ответственность за корыстные преступления против собственности. – М., 2000 г.
3. Елисеев С.А. Преступления против собственности по Уголовному Уложению 1903 г. // Сибирский Юридический вестник. – 2001 г. – № 4
4. Официальный сайт МВД РФ: <https://мвд.рф/>.
5. Письмо ФНС России от 24.07.2015 N ЕД-4-2/13005@ "О рассмотрении обращения".
6. Постановление Шестнадцатого арбитражного апелляционного суда от 16 июня 2015 г. № 16АП-1141/15.
7. Определение ВС РФ от 21 декабря 2016 г. № 301-КГ16-17102
8. Определение ВС РФ от 19 апреля 2016 г. № 309-КГ16-2889
9. Маслов В.А. Проверка на благонадежность бизнес партнеров. Журнал «Екатеринбург» - 2011 г.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Малёваная Наталья Владимировна
консультант-методист Минфина РФ
Советник по личным финансам
адрес электронной почты – nat.malevanaya@mail.ru

ETF - ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ В АРСЕНАЛЕ ИНВЕСТОРА

Аннотация. Статья посвящена такому инвестиционному инструменту как фонды ETF. Рассмотрены виды фондов, их классификация, отличительные особенности и справка по доходности ETF, доступных к торгам на российских биржах.

Ключевые слова: инвестиции, капитал, ETF, диверсификация, фонды, фондовый рынок, инвестиционный портфель.

Malevanaya N.V.
Consultant-methodologist of
the Ministry of Finance of
the Russian Federation;
Personal Finance Adviser
e-mail – nat.malevanaya@mail.ru

ETF - INVESTMENT TOOL IN THE ARSENAL OF THE INVESTOR

Abstract. This article is devoted to such investment tool as ETF funds. Types of funds, their classification, distinctive features and the reference on profitability of ETF available to the auction in the Russian exchanges are considered.

Keywords: investments, capital, etf, diversification, funds, stock market, investment portfolio.

ETF - ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ В АРСЕНАЛЕ ИНВЕСТОРА

В преддверии новогодних праздников, подводя итоги года, многие инвесторы могут быть не удовлетворены своими финансовыми результатами. Поиск альтернатив для инвестиций может привести к выбору сравнительно нового и более чем интересного инвестиционного инструмента, эффективно показавшего себя на рынке, так что крупнейшие консалтинговые компании в области личных финансов взяли его на вооружение, протестившись с традиционными ПИФаами.

В настоящей статье речь пойдет о зарубежных ETF (Exchange Traded Funds) – фондах, торгующихся на бирже.

Уникальность такого фонда состоит в том, что он является чрезвычайно удачным симбиозом традиционного взаимного фонда и акций, предлагая инвестору возможность не только получения выгоды при росте стоимости ETF, но и возможность получать дивиденды и купоны, которые не подлежат реинвестированию, а выплачиваются. Одно только это уже делает такой инструмент отличным источником пассивного дохода, при условии грамотного формирования портфеля.

Также следует отметить, что популярность этому инструменту принесло и то, что инвестирование в ETF происходит в иностранной валюте. В последние годы даже заядлые патриоты пришли к выводу, что инвестирование только в национальной валюте не является эффективным. ETF позволяет с легкостью диверсифицировать валютный риск.

Не меньший шарм ETF придает и прозрачность его состава. Далеко не всегда отечественные инструменты делают доступной и очевидной информацию о структуре инвестиционных фондов.

Доступность. Если в 2010 году для покупки ETF было необходимо открыть счет у зарубежного брокера, то сегодня, имея брокерский счет в России, вы можете купить ETF. С апреля 2013 года ETF торгуются на Московской бирже.

Большим преимуществом для россиян является и то, что купить ETF можно через ИИС (индивидуальный инвестиционный счет), и получить при этом дополнительную доходность в виде налогового вычета в 13%.

В табл. 1 приведен перечень, допущенных к торговле на Московской бирже ETF фондов.

Таблица 1

Перечень фондов ETF, допущенных к торгам на Московской бирже [1]

| | Фонды ETF | Наименование Провайдера ETF | Валюта | Тикер |
|--|--|---|--------|-------|
| ETF на еврооблигации российских корпоративных эмитентов | | | | |
| 1 | FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF (RUB) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | ₽ | FXRB |
| 2 | FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF (USD) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | \$ | FXRU |
| ETF на золото | | | | |
| 3 | FinEx Gold ETF (USD) | FinEx Physically Backed Funds plc (ФинЭкс Физикли Бэкт Фандз) | \$ | FXGD |
| ETF на акции, входящие в состав индексов MSCI | | | | |
| 4 | FinEx MSCI Germany UCITS ETF (EUR) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | € | FXDE |
| 5 | FinEx MSCI USA Information Technology UCITS ETF (USD) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | \$ | FXIT |
| 6 | FinEx MSCI Japan UCITS ETF (USD) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | \$ | FXJP |
| 7 | FinEx MSCI Australia UCITS ETF (USD) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | \$ | FXAU |
| 8 | FinEx MSCI USA UCITS ETF (USD) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | \$ | FXUS |
| 9 | FinEx MSCI United Kingdom UCITS ETF (GBP) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | £ | FXUK |
| 10 | FinEx MSCI China UCITS ETF (USD) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | \$ | FXCN |
| ETF денежного рынка (портфель краткосрочных казначейских облигаций США) | | | | |
| 11 | FINEX CASH EQUIVALENTS UCITS ETF (RUB) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | ₽ | FXMM |
| ETF на акции, входящие в состав индекса RTS | | | | |
| 12 | FINEX RUSSIAN RTS EQUITY UCITS ETF (USD) | FinEx Funds plc (ФинЭкс Фандс плс) | \$ | FXRL |

Важным достоинством ETF является также и динамичность цены на него. В

этом они похожи на акции. Ведь стоимость фонда меняется в течение дня. Чтобы

узнать цену на текущий момент, инвестору достаточно зайти на сайт и сделать несколько щелчков мышью.

Подробнее остановимся на видах ETF. Существует три больших группы фондов: индексные, активно управляемые и товарные.

Самая большая группа – это индексные фонды ETF, повторяющие динамику бенчмарка. На Московской бирже доступны только фонды, следующие за индексами MSCI, которые зачастую не слишком интересуют частных инвесторов, а также фонд, следующий за российским индексом РТС.

В то же время, используя зарубежные брокерский счет, вы можете инвестировать и в фонды, следящие за крупнейшим мировым индексом S&P500 с тикером SPY.

В глобальную группу индексных фондов входят фонды акций, фонды облигаций и фонды недвижимости.

Набор акций крупной, средней и малой капитализации – является предметом слежения ETF акций, крупнейший из которых включает в себя акции более чем 1500 американских корпораций и компаний. Такие ETF ежеквартально выплачивают дольщикам дивиденды, что становится ещё более привлекательным на фоне общего роста стоимости самих фондов.

Инвестируя в ETF облигаций, инвестор получит неплохие купоны, с которым навряд ли сравнятся проценты по валютным депозитам российских банков. Кроме того, за счет большого количества компаний, облигации которых входят в ETF, он решит проблему выбора конкретного направления инвестирования и диверсификации. Что является одним из множества плюсов ETF в сравнении с привычными нам ПИФаами.

Однако, к сожалению, самые выгодные ETF облигаций до сих пор не доступны к торгам на российских биржах, купить их можно только через зарубежных брокеров или страховые компании.

ETF недвижимости представляют собой фонды (REIT's - Real Estate Investment Trust), которые не только самостоятельно инвестируют в недвижимость, но зачастую и активно управляют ею. Их привлекательность в том, что они обязаны распределять 90% прибыли между своими акционерами посредством выплаты дивидендов.

Найти акции таких компаний можно на биржах в свободной торговле. Они являются значительно более ликвидными, чем физическая недвижимость, которая все ещё в сознании многих начинающих инвесторов ассоциируется со стабильностью и незыблемостью.

Инверсные ETF – это те самые фонды, которые идут «против шерсти».

Купив такой ETF, вы можете заработать столько, на сколько рынок рухнет, ведь он растет, когда рынок падает.

Фонды с плечом дают возможность (или предоставляют плечо) получить максимальную прибыль, не прибегая к использованию заемных средств. Очень интересными являются инверсные фонды с плечом, которые позволяют в несколько раз увеличить доход инвестора при падении рынка.

Есть ещё активно управляемые фонды ETF. Такие фонды отличаются от индексных тем, что в них инвестиционная деятельность ведется по собственной уникальной стратегии. Однако, как показывает практика, их доходность значительно уступает (порой в два раза) доходности индексных ETF.

Также отдельно следует выделить товарные ETF. В эту группу можно

отнести все фонды, инвестирующие в физические драгоценные металлы, сельхозпродукты, а также сырье для деятельности топливно-энергетического комплекса.

В любом из вышеперечисленных фондов, в отличие от наших ПИФов, редко бывает изменение стратегии управления или самого бенчмарка, что говорит о стабильности и предсказуемости ETF. А также немаловажно отметить, что точность следования за базовым индексом в них значительно превосходит этот же показатель российских ПИФов.

Также дополнительным плюсом в копилке ETF можно считать ничтожные комиссии.

А теперь предлагаю взглянуть на табл. 2, показывающую среднегодовую доходность, торгуемых на Московской бирже ETF.

Таблица 2

Среднегодовая доходность торгуемых на российских биржах фондов ETF за 2010-2016 годы [2]

| Название фонда | Объект вложения | Тикер | Валюта фонда | Комиссия, % | Доходность в рублях Среднегодовая за период 03/07/14-03/07/16, % |
|---|---------------------|-------|--------------|-------------|---|
| Фонды акций | | | | | |
| FinEx MSCI USA Information Technology UCITS ETF | Акции/ИТ-сектор США | FXIT | \$ | 0,9 | 49,8 |
| FinEx MSCI USA UCITS ETF | Акции/США | FXUS | \$ | 0,1 | 44,5 |
| FinEx MSCI Japan UCITS ETF | Акции/Япония | FXJP | \$ | 0,9 | 39 |
| FinEx MSCI China UCITS ETF | Акции/Китай | FXCN | \$ | 0,9 | 36 |

| Название фонда | Объект вложения | Тикер | Валюта фонда | Комиссия, % | Доходность в рублях Среднегодовая за период 03/07/14-03/07/16, % |
|--|--|-------|--------------|-------------|--|
| FinEx MSCI United Kingdom UCITS ETF | Акции/Великобритания | FXUK | £ | 0,9 | 27,5 |
| FinEx MSCI Australia UCITS ETF | Акции/Австралия | FXAU | \$ | 0,9 | 27 |
| FinEx MSCI Germany UCITS ETF | Акции/Германия | FXDE | € | 0,9 | 26 |
| FinEx Russian RTS Equity UCITS ETF | Акции/Россия | FXRL | \$ | 0,9 | 26 |
| Фонды облигаций | | | | | |
| FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF (USD) | Еврооблигации российских эмитентов | FXRU | \$ | 0,5 | 52,6 |
| FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF (RUB) | Еврооблигации российских эмитентов с рублевым хеджем | FXRB | ₽ | 0,95 | 11 |
| FinEx Cash Equivalents UCITS ETF | Краткосрочные гособлигации США с рублевым хеджем | FXMM | ₽ | 0,49 | 11 |
| Фонд золота | | | | | |
| FinEx Gold ETF | Золото | FXGD | \$ | 0,45 | 34,9 |

Вывод

Подводя итог, следует отметить, что зарубежные ETF фонды представляются на сегодняшний день одним из максимально эффективных инструментов на российской бирже, удовлетворяя сегодняшним непростым требованиям регулирования

инвестиционной деятельности. Они уверенно завоевывают лидирующие места при выборе инвесторами средств для создания пассивного дохода.

Библиографический список

1. Фонды ETF на Московской Бирже. Режим доступа: <http://www.moex.com/s221>
2. ETF: обзор глобального рынка биржевых фондов. Режим доступа: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/etf-obzor-globalnogo-rynka-birzhevyyh-fondov-20160421-17540/>

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Митькина Ольга
*Руководитель направления «Корпоративное право»
ООО «Эксперт Разведка»
ученая степень – кандидат юридических наук
LLM (Лондонский университет)
адрес электронной почты – olga.mitkina@era-forensic.com*

ДОГОВОРЫ О ПЕРЕДАЧЕ НОУ-ХАУ

Аннотация. В статье представлено общее описание договоров о передаче ноу-хау (секретов производства) и обозначены их существенные условия: предмет, цена, срок, территория, конфиденциальность.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность (ИС), ноу-хау, секрет производства, конфиденциальность.

Mitkina O.
Head of Corporate Legal
EXPERT DISCOVERY
PHD IN LAW
LLM
e-mail – olga.mitkina@era-forensic.com

AGREEMENTS ON THE TRANSFER OF KNOW HOW

Abstract. The article presents a general description of the contracts on transfer of know-how (trade secrets) and their designated essential terms: the subject, price, duration, territory, confidentiality.

Keywords: intellectual property (IP), trade secret, know-how, confidentiality.

ДОГОВОРЫ О ПЕРЕДАЧЕ НОУ-ХАУ

Ноу-хау широко используется в экономике во всем мире. Одной из первых ноу – хау (секретом производства) воспользовалась компания Соса – Сола, экстракт напитка которой сохраняется, как ноу-хау, уже десятки лет, принося ей огромные прибыли.

Кроме того, общеизвестным примером используемого ноу-хау являются рецептура духов «Шанель №5».

Защищается, как ноу-хау, и рецепт одеколона 4711, названного так по номеру дома, в котором во Франции проживал бизнесмен Мюнхельсон, активно его продававший.

В России с 80-х годов XX века широкую известность приобрели «Бальзамы Караваяева: Аурон, Соматон и Витаон», изготавливавшиеся на основе экстрактов, охраняемые фондом Караваяева, как ноу-хау.

В настоящее время в период формирования инновационной экономики роль ноу-хау для производства конкурентоспособных товаров возрастает. Несовершенство правового регулирования замедляет развитие России в сфере высоких технологий, приводит к

недостаточному использованию и даже неприятию ценных инноваций.

Полагаю, что для лучшего обеспечения имущественных интересов обладателей ноу-хау и реализации ноу-хау в инновационных целях следует чаще использовать договоры о передаче ноу-хау в деловом обороте.

В научной среде несколько лет назад существовал спор о том, могут ли физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями, заключать договоры о распоряжении правами на ноу-хау (секреты производства). По мнению А.П. Сергеева и В.О. Калятина в таких договорах могут участвовать только лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью¹⁰.

Однако я соглашусь с В.А. Дозорцевым, который пишет, «если секрет производства создан физическим лицом, оно и является первоначальным обладателем права. Это право может перейти другому лицу, допускается его переуступка и до создания объекта»¹¹. Таким образом, в качестве пользователя или вторичного правообладателя всегда будет выступать предприниматель, заинтересованный в использовании ноу-

¹⁰ Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М., 2006. С. 680. Калятин В.О. Гражданский кодекс

Российской Федерации. Часть четвертая. М., 2008. С. 633.

¹¹ Дозорцев В.А. Интеллектуальные права. М., 2003. С. 258.

хау в своей хозяйственной деятельности, но первоначальным обладателем сведений, имеющих коммерческую ценность, может быть и физическое лицо, законодательных препятствий к этому не существует.

Далее перейдем к значимым условиям договора. При составлении договора о передаче ноу-хау необходимо учитывать его существенные условия: предмет, цену, порядок и срок передачи ноу-хау, территорию и срок действия договора, а также положения о конфиденциальности. Кроме того, надо помнить, что абз. 2 п. 1 ст. 432 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) относит к существенным условиям все, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Рассмотрим подробнее каждый из этих пунктов.

Предметом договора о передаче ноу-хау является передача сведений любого характера (производственных, технических, экономических, организационных и других) о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере и о способах осуществления профессиональной деятельности, имеющих действительную или потенциальную коммерческую ценность вследствие неизвестности их третьим лицам, если к таким сведениям у третьих лиц нет свободного доступа на

законном основании. Следует отметить, что их обладатель должен принимать разумные меры для соблюдения конфиденциальности, в том числе путем введения режима коммерческой тайны (1465 ГК РФ).

Ноу-хау передается в форме его описания, часто приводимого в приложении к договору и являющегося его неотъемлемой частью. Объем передаваемого ноу-хау может быть изложен в виде перечисления чертежей, инструкций, технологических карт и других документов, но список не является исчерпывающим.

В отношении материалов, веществ, композитов, сплавов, смесей, кремов, прохладительных напитков возможна передача ноу-хау путем регулярного по согласованному графику предоставления приобретателю секретного компонента, являющегося ноу-хау.

Другим существенным условием договора о передаче ноу-хау является цена. Отсутствие у ноу-хау стоимости приводит к тому, что размер вознаграждения в договоре определяется эффективностью ноу-хау для приобретателя.

Из-за особенностей ноу-хау (не является товаром, работой или услугой) к договору о его передаче не допускается применение правил определения цены, предусмотренных п. 3 ст. 424 ГК РФ, допускающего оплату договора по цене,

которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы и услуги.

Цена в договоре о передаче ноу-хау может быть, как единовременным платежом фиксированного размера, так и роялти (периодические: квартальные, ежемесячные платежи, определяемые в твердой денежной сумме, либо исходя из объема продаж продукции, изготовленной с использованием ноу-хау, или иных показателей хозяйственной деятельности приобретателя по использованию ноу-хау), а может сочетать оба варианта.

Другим важным условием договора является срок передачи ноу-хау. Согласно со ст. 1467 ГК РФ, исключительное право на секрет производства действует до тех пор, пока сохраняется конфиденциальность сведений, составляющих его содержание. С момента утраты конфиденциальности соответствующих сведений оно прекращается у всех правообладателей.

В связи с этим хочется вспомнить интересный дореволюционный пример, касающийся утраты конфиденциальности ноу-хау. Многие в 19 веке хотели узнать рецепт салата «Оливье», изобретенного французским поваром, жившим в Москве, но он умер, так и не сказав. Оливье придумал «ноу-хау», и рецепт салата

держал в секрете. Ходили слухи, что делал он своё блюдо в уединении. Как был раскрыт рецепт неизвестно. Кто-то утверждает, что один из помощников Оливье всё время подглядывал, пока не разузнал все составляющие блюда, кто-то говорит, что один из его ближайших помощников напоил Оливье и так узнал всю рецептуру¹².

Неважно, как сведения, составляющие ноу-хау, утратили конфиденциальность (раскрыл один из сотрудников, конкуренты вывели хитростью или другие способы), но с момента их разглашения ноу-хау больше не существует.

Теперь перейдем к правам и обязанностям сторон. Основной обязанностью обладателя ноу-хау является его передача приобретателю по акту приема-передачи в порядке и на условиях, установленных договором.

Основным правом обладателя ноу-хау является право на своевременное получение вознаграждения за передачу ноу-хау в установленном договором размере.

Приобретатель обязан принять передаваемое ноу-хау по акту приема-передачи и своевременно выплатить обладателю вознаграждение за его передачу в установленном договором

¹² Ершова А. С. Кулев В. К. Хищение секрета производства (ноу-хау) // Труды Международного

симпозиума «Надежность и качество», 2011, Том 1, стр. 174-176.

размере. Основным правом приобретателя ноу-хау является получение и дальнейшее использование ноу-хау способами и в целях, определенных договором, с учетом имеющихся ограничений.

Одним из самых существенных пунктов в договоре о передаче ноу-хау является требование о соблюдении конфиденциальности сведений. В действующем российском законодательстве, в отличие от прежнего, введение режима коммерческой тайны в отношении ноу-хау оставлено на усмотрение правообладателя.

В ст. 5 Федерального закона «О коммерческой тайне» перечислены сведения, в отношении которых не допускается такой режим. Если в отношении ноу-хау введен режим коммерческой тайны, то меры по охране конфиденциальности подробно определены в ст. 10 Федерального закона «О коммерческой тайне».

Отсутствие необходимости введения режима коммерческой тайны в отношении ноу-хау содействует более полной гармонизации российского законодательства с положением статьи 39 Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (Соглашения ТРИПС).

Исходя из практики делового оборота, полагаю, что разумными мерами по охране конфиденциальности сведений,

составляющих ноу-хау, кроме введения режима коммерческой тайны, будет заключение с контрагентами наряду с договором о передаче ноу-хау соглашения о неразглашении перед тем, как начать любые переговоры о передаче ноу-хау.

Не менее важны в договоре о передаче ноу-хау пункты об ответственности сторон. Формами ответственности за нарушение обязательств из договора о передаче ноу-хау могут выступать возмещение убытков (ст. 1472 ГК РФ), компенсация, взыскание неустойки (ст. 330 ГК РФ), а также, в случае если имеет место нарушение стороной денежного обязательства, взимание процентов за неисполнение (просрочку исполнения) денежного обязательства (ст. 395 ГК РФ).

В договоре о передаче ноу-хау целесообразно установить порядок исчисления и пределы размера взыскиваемых убытков (с учетом требований разумности и справедливости), потому что законодательством эти условия не регламентируются.

Подводя итог, можно сказать следующее:

- Существенные условия договора о передаче ноу-хау (секретов производства): предмет, цена, срок, территория, конфиденциальность.
- Разумными мерами по охране ноу-хау, кроме введения режима

коммерческой тайны, будет
заключение с контрагентами
соглашения о неразглашении перед

тем, как начать любые переговоры о
передаче ноу-хау.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс по состоянию на 23 ноября 2017 г..
2. Федеральный Закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ «О коммерческой тайне». [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс по состоянию на 23 ноября 2017 г.
3. Федеральный закон от 20.02.95 № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации». [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс по состоянию на 23 ноября 2017 г.
4. Указ Президента Российской Федерации от 06.03.97 № 188 «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера». [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс по состоянию на 23 ноября 2017 г.
5. Положение о сертификации средств защиты информации (Постановление Правительства РФ от 26.06.95 № 608). [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс по состоянию на 23 ноября 2017 г.
6. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (Соглашения ТРИПС) по состоянию на 23 ноября 2017 // http://www.wipo.int/wipolex/ru/treaties/text.jsp?file_id=379915#section2.7
7. «Гражданское право: В 2 т.: Учебник» (том 1) (под ред. Б.М. Гонгало) («Статут», 2016) [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
8. Дозорцев В.А. Интеллектуальные права. М., 2003. [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
9. Ершова А. С. Кулев В. К. Хищение секрета производства (ноу-хау) // Труды Международного симпозиума «Надежность и качество», 2011, Том 1
10. Калятин В.О. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая. М., 2008. С. 633. [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
11. «Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (части четвертой): в 2 т.» (постатейный) (том 2) (2-е издание) (Горленко С.А., Калятин В.О., Кирий Л.Л. и др.) (отв. ред. Л.А. Трахтенгерц) («ИНФРА-М», 2016) [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
12. Нестерова Н.В. «Ноу-хау в свете недавних изменений гражданского законодательства Российской Федерации» // «Актуальные проблемы российского права», 2016, №10 [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.

13. «Право интеллектуальной собственности. Авторское право: Учебник» (том 2) (под общ. ред. Л.А. Новоселовой) («Статут», 2017) [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
14. Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. М., 2006. [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
15. Постановление Пленума Верховного Суда РФ N 5, Пленума ВАС РФ N 29 от 26.03.2009 «О некоторых вопросах, возникших в связи с введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.

*Сорокина Юлия Александровна
Партнер Международной юридической группы KDS Legal,
Руководитель практики недвижимости и строительства
адрес электронной почты – ys.msk@yandex.ru*

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация. В данной статье описывается проблематика нынешних реалий в сфере оборота нематериальных благ и возможные проблемы и их решения.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, товарный знак, защита интеллектуальной собственности, принципы определения стоимости интеллектуальной собственности, споры по вопросам интеллектуальной собственности.

Sorokina Y.A.

partner of the international law group «KDS Legal»

Head of Real Estate and Construction

e-mail – ys.msk@yandex.ru

FEATURES OF LEGAL PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY ITEMS

Abstract. This article describes the range of issues pertaining to the today's realities in field of intangible benefits circulation, potential problems and solutions.

Keywords: intellectual property, trademark, Sorokina Yulia, KDS Legal, protection of intellectual property, the principles of determining the value of intellectual ownership, disputes over intellectual property.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Каждый человек в современном обществе является потребителем нематериальных благ, которые являются результатом интеллектуального творчества других людей. Зачастую, мы даже не задумываемся о том, откуда данные интеллектуальные права появились.

Термин «интеллектуальные права» как разновидность гражданских прав был введен сравнительно недавно, а именно с 1 января 2008 года – момент вступления в силу части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - «ГК РФ») [1], принятого 18.12.2006.

Интеллектуальная собственность – это права лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, продукции, работ и услуг.

В настоящее время интеллектуальная собственность стала довольно-таки распространённым явлением, она плотно переплетается с материальными благами. Возникновение права интеллектуальной собственности связано с созданием интеллектуальной деятельности лицом, творческим трудом которого создан такой результат, такое лицо является автором. Исключительное право на результат интеллектуальной деятельности,

созданный творческим трудом, первоначально возникает у самого автора. Это право может быть передано автором другому лицу по договору, а также может перейти к другим лицам по иным основаниям, установленным законом.

В отличие от стандартных товаров, которые подлежат материальной оценке, интеллектуальная собственность состоит из нескольких компонентов, а именно:

объекта интеллектуальной собственности, зафиксированного в любой объективной форме, не противоречащей законодательству;

право имущественного характера на него, определяемого, как правило, документально.

Объекты интеллектуальной собственности можно условно разделить на три основных группы, которые отличаются друг от друга правовым режимом:

- произведения науки, литературы и искусства. Эта группа так же включает в себя программы для электронных вычислительных машин и различные базы данных, которые защищены авторским правом и не требуют обязательной государственной регистрации;
- объекты промышленной собственности и средства

индивидуализации юридического лица. В эту группу входят промышленные образцы и изобретения, товарные знаки и знаки обслуживания, полезные модели, наименования мест происхождения товаров. Объекты данной группы подлежат государственной регистрации.

- нестандартные объекты интеллектуальной собственности. К ним относятся ноу-хау, топологии интегральных микросхем и селекционные достижения.

Оценка объектов интеллектуальной собственности имеет определенные нюансы и особенности, обусловленные спецификой интеллектуальной собственности, поскольку в нынешних реалиях объекты интеллектуальной собственности широко используются в сети Интернет, при индивидуализации юридического лица, при продвижении и рекламировании определенного продукта, а также в других случаях.

Объекты интеллектуальной собственности - это зачастую нематериальные информационные объекты, которые созданы автором для определенных целей. Такие объекты легко копировать и распространять. Чаще всего именно такие особенности имеют объекты первой группы, поскольку они часто используются в повседневном быту.

Просмотр фильмов и передач, чтение книг и статей, прослушивание музыки, игра в компьютерные игры, использование приложений и компьютерных программ - это все то, без чего современный человек не представляет свою жизнь. Однако мало кто задумывается, откуда и как появляются данные нематериальные блага. Их создают авторы, которые впоследствии могут распорядиться своим творением на собственное усмотрение. Поскольку данные объекты не подлежат государственной регистрации, то на данный момент широко распространено пиратство, то есть использование объектов интеллектуальной собственности, не имея на то надлежащего права. С финансовой точки зрения процесс размножения и тиражирования экземпляров является гораздо менее затратным, нежели непосредственное создание произведения.

У перечисленных объектов, помимо автора, существует еще и владелец, в ряде случаев это могут быть разные лица. Автор может передать свое право на произведение другому лицу, при этом сам теряет право на свое произведение.

Однако рассмотренные обстоятельства - это лишь верхушка объектов интеллектуальной собственности. Существуют объекты, которые имеют значительную рыночную стоимость. К таким объектам зачастую относятся средства индивидуализации

юридического лица и выпускаемой им продукции. Фирменное наименование, знаки обслуживания и товарные знаки, что в целом можно назвать «брендом». Использование «бренда» осуществляется правообладателем на его усмотрение. Он может отчуждать данное право за определённое материальное вознаграждение. Данным правом правообладатели успешно пользуются, проводя с объектами интеллектуальной собственности различные юридические действия, они продают и покупают нематериальные блага, предоставляют другим лицам право пользования своим «брендом» и выступать от его имени, а также ряд других нематериальных благ, не запрещенных законом.

Для осуществления любых действий с объектами интеллектуальной собственности необходимо произвести его оценку, то есть понимать, сколько стоит определённый объект в денежном эквиваленте.

Один и тот же объект интеллектуальной собственности может иметь несколько стоимостных значений в зависимости от объекта оцениваемых прав допустим, таких как лицензия (она может быть исключительной или неисключительной), способа и территории использования объекта, а также срока действия прав, установленных законом или договором.

На стоимости объекта так же отражается степень готовности определённого объекта в коммерческих целях. Полностью ли готов объект к использованию, какие вложения необходимы для получения конечного результата, на сколько востребован объект на рынке и какую прибыль можно получить при использовании объекта - это все играет первоочередную роль при определении стоимости объекта интеллектуальной собственности.

При проведении оценки интеллектуальной собственности используют определённые методы и принципы оценки. Основные принципы, от которых отталкиваются при определении стоимости [2]:

1. принцип полезности, то есть способность удовлетворить определённые потребности конечного потребителя на определённой территории в ограниченное количество времени;

2. принцип замещения основан на том, что потребитель не станет платить больше определённой стоимости за объект, который он может получить при приобретении аналогичного объекта меньшей стоимости, но с теми же показателями. Данный принцип является принципом предельной полезности, выражающий определённое соотношение прироста полезности при инвестициях в

различные активы на единицу инвестированного капитала;

3. принцип ожидания заключается в прогнозировании получения будущих доходов от оцениваемого объекта и соразмерность вложения и будущей прибыли;

4. принцип соответствия направлен на повышение уровня объекта и подразумевает, что оцениваемый объект отвечает определенным рыночным стандартам;

5. принцип спроса и предложения заключается в том, что на стоимость объекта влияют изменения рыночной ситуации. В связи с тем, что рынок не может пребывать всегда в состоянии стабильности, показатели спроса и предложения также видоизменяются;

6. принцип конкуренции сводится к тому, что рынок интеллектуальной собственности довольно широк и разнообразен. В таких условиях, объект оценки может увеличиваться либо уменьшаться в своей стоимости при появлении на рынке новых субъектов в данном сегменте.

Таким образом, становится очевидно, что на стоимость определенного объекта влияет множество факторов и ценообразование в данном случае непростое. Однако это не препятствует правообладателям вести активную работу в выбранном ими сегменте.

Права на объекты интеллектуальной собственности являются исключительными правами в отношении третьих лиц. Это означает, что только автор или иной правообладатель, являющийся собственником прав на конкретный объект интеллектуальной собственности, вправе его использовать по своему усмотрению, запрещая такие действия всем третьим лицам без разрешения правообладателя.

Такое разрешение может быть дано правообладателем в форме лицензионного договора.

Лицензионный договор - это средство распоряжения исключительным правом, по которому одна сторона, обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, предоставляет или обязуется предоставить другой стороне право использования такого результата или средства в предусмотренных договором пределах. Следовательно, в лицензионном договоре могут предоставляться авторские, патентные, смежные, а также другие права.

Лицензионный договор может быть исключительным и не исключительным, то есть договором предоставления лицу права с сохранением за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам, либо без такового.

Такие договоры заключаются в письменной форме. Несоблюдение письменной формы или требования о государственной регистрации влечет за собой недействительность лицензионного договора.

За несоблюдение условий лицензионного договора, повлекшего возникновение правонарушения, наступает гражданско-правовая, административная, а так же уголовная ответственность.

Хочу заметить, что неотъемлемой частью интеллектуальной собственности является средство индивидуализации.

Средством индивидуализации, которому предоставляется правовая охрана (интеллектуальной собственностью) является, в том числе товарный знак.

Товарный знак - обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей.

Пунктом 1 статьи 1484 ГК РФ предусмотрено, что лицу, на имя которого зарегистрирован товарный знак (правообладателю), принадлежит исключительное право использования товарного знака любым не противоречащим закону способом (исключительное право на товарный знак), т.е правообладатель вправе использовать его по своему усмотрению любым не

противоречащим закону способом, разрешать или запрещать другим лицам использовать товарный знак.

Никто не вправе использовать без разрешения правообладателя сходные с его товарным знаком обозначения в отношении товаров, для индивидуализации которых товарный знак зарегистрирован, или однородных товаров, если в результате такого использования возникнет вероятность смешения (пункт 3 статьи 1484 ГК РФ).

Статьей 1515 ГК РФ предусмотрена ответственность за незаконное использование товарного знака, в том числе право требовать по своему выбору вместо возмещения убытков компенсации: 1) в размере от 10 000 до 5 млн. рублей, определяемом по усмотрению суда исходя из характера нарушения; 2) в двукратном размере стоимости товаров, на которых незаконно размещен товарный знак, или в двукратном размере стоимости права использования товарного знака, определяемой исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за правомерное использование товарного знака.

Право на товарный знак является ценным корпоративным активом, что неизбежно влечет злоупотребления со стороны недобросовестных участников рынка такие как: использование известного товарного знака в

наименовании товаров/услуг, доменном имени, рекламе с целью получения клиентов указанного товарного знака; регистрация известного товарного знака в отношении иных классов МКТУ (международная классификация товаров и услуг) с аналогичной целью и другое.

Приведу случай из своего профессионального опыта, произошедший еще на заре формирования судебной практики по вопросу прекращения нарушения исключительного права на товарный знак и взыскании компенсации за незаконное использование товарного знака.

В 2013 году ЗАО «Снегири Девелопмент» (далее - «Истец») обратилось в арбитражный суд Московской области с иском к ООО «Истринские дали» и ООО «УИК Клуб любителей недвижимости» с требованием обязать ответчиков прекратить нарушение исключительного права на товарный знак «SNEGIRI» (приоритет товарного знака был установлен с 17.02.2010), в том числе удалить страницу www.snegiri-msk.ru в сети Интернет - для ООО «УИК Клуб любителей недвижимости», для ООО «Истринские дали» - удалить рекламу, содержащую словесное обозначение «snegiri» и/или «снегири», а также изменить наименование жилого комплекса «НОВЫЕ СНЕГИРИ» на иное слово, исключив слово «СНЕГИРИ», при этом

взыскать компенсацию за незаконное использование товарного знака «SNEGIRI» в сумме 500 000 рублей с каждого ответчика.

Суть спора: В указанный период Истец, осуществляя строительство многофункционального жилого комплекса «Снегири ЭКО», обнаружил, что ООО «Истринские дали» осуществляет строительство и продажу помещений в жилом комплексе ЖК «Новый Снегири», информация о котором была размещена на интернет-сайте www.snegiri-msk.ru, что было нотариально удостоверено протоколом осмотра интернет-страницы. Администратором доменного имени www.snegiri-msk.ru с 12.02.2010 г. являлся ООО «УИК Клуб любителей недвижимости». Истец усмотрел, что доменное имя и обозначение используемое для названия жилого комплекса сходно до степени смешения с товарным знаком Истца, при этом словесное обозначение «Снегири»/«SNEGIRI» не являлось фирменным обозначением какого-либо из ответчиков.

В пункте 13 информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 13.12.2007 № 122 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел, связанных с применением законодательства об интеллектуальной собственности» [3], указано, что вопрос о

сходстве до степени смешения двух словесных обозначений, применяемых на товарах истца и ответчика, может быть разрешен судом с позиции рядового потребителя. При этом оценивая правильность сопоставления товарных знаков с точки зрения их графического и визуального сходства, судам следует учитывать рекомендации, данные в постановлениях Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 18.07.2006 № 2979/06 и от 17.04.2012 № 16577/11, согласно которым вывод о сходстве делается на основе восприятия не отдельных элементов, а товарных знаков в целом (общего восприятия), а также презумпции разумности и добросовестности участников правоотношений, закрепленной статьёй 10 ГК РФ.

Для признания сходства товарных знаков достаточно уже самой опасности, а не реального смешения товарных знаков в глазах потребителя.

В данном споре, суд установил, что при наличии абсолютного фонетического и семантического тождества словесных элементов «SNEGIRI» и «СНЕГИРИ», даже с учетом наличие второго словесного обозначения в заявке «Новые Снегири» не приводило к принципиально иному восприятию товарного знака. При этом суд также учел однородность услуг,

предоставляемых Истцом и ООО «Истринские дали».

Согласно правовой позиции Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, изложенной в постановлении от 11.11.2008 № 5560/08, оценивая действия администратора домена на предмет наличия или отсутствия в его действиях акта недобросовестной конкуренции, запрещенной статьёй 10 bis Парижской конвенции [4], суд руководствуется тремя критериями в совокупности: доменное имя идентично или сходно до степени смешения с товарным знаком третьего лица; у владельца доменного имени нет каких-либо законных прав и интересов в отношении доменного имени; доменное имя зарегистрировано и используется недобросовестно.

Наличие у ответчика прав по администрированию домена, размещение на данном домене информации о товарах тех же классов МКТУ в отношении которых зарегистрирован товарный знак Истца, ответчиками в материалы дела не представили.

Обосновывая размер заявленных требований о взыскании компенсации, Истец указывал и на наличие серьезных экономических последствий, вызванных незаконным использованием товарного знака со стороны ответчиков, связанных с появлением недобросовестной

конкуренции при реализации недвижимости вследствие введения покупателей в заблуждение. Также истцом представлены сведения о затратах, понесенных на регистрацию и продвижение товарного знака.

Решением Арбитражного суда Московской области от 13.12.2013 по делу № А41-20527/2013 исковые требования были удовлетворены частично: исковые требования удовлетворены за исключением требования о взыскании с каждого ответчика по 500 000 рублей, сумма была уменьшена до 200 000 рублей с каждого ответчика.

Решение Арбитражного суда поддержала апелляционная инстанция, после чего ООО «Истринские дали» обратилось с кассационной жалобой в Суд по интеллектуальным правам и 15.07.2014 постановлением Суда по интеллектуальным правам судебные акты нижестоящих инстанций были оставлены без изменений.

При этом СИП указал, что довод ООО «Истринские Дали» о том, что коммерческое обозначение «СНЕГИРИ» было им введено в оборот в 2009 году, то есть до регистрации товарного знака истца - ответчиком не доказано.

В обоснование кассационной жалобы ООО «Истринские дали» также указывало на неприменение судами установленных Методическими рекомендациями по

проверке заявленных обозначений и товарных знаков на тождество и сходство, утвержденными Приказом Роспатента от 31.12.2009 №197 (далее - Методические рекомендации) [5] критериев для определения сходства обозначений.

Обращаю Ваше внимание на то, что согласно Постановлению Президиума Суда по интеллектуальным правам от 27.02.2017 по делу № СИП-542/2016 [6] Методические рекомендации не являются законом или иным нормативным правовым актом.

На текущий момент времени применяются Положения Методических рекомендаций по определению однородности товаров и услуг при экспертизе заявок на государственную регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания, утвержденных Приказом Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам от 31.12.2009 № 198 [7].

В рассматриваемом деле примечательно было также то, что не смотря на то, что Суд по интеллектуальным правам (далее - «СИП») был создан 03.07.2013 года, фактически данный суд начал рассматривать дела в 2014 году, поэтому данное дело было рассмотрено в первый год формирования СИП судебной практики.

Что касается доменного имени, хотелось бы отметить, что до настоящего времени, в случае коллизии прав владельца товарного знака и администратора домена приоритет признается за владельцем исключительных прав на товарный знак, и споры решаются в большинстве случаев в его пользу. Но при этом в каждом конкретном случае решение суда будет зависеть от собранных по делу доказательств и убедительности представителя.

В 2017 году также рекомендую обратить внимание на Определение Верховного Суда РФ от 25.04.2017 N 305-ЭС16-13233 по делу N А40-131931/2014 [8] по иску общества «ШАТО-АРНО» к закрытому акционерному обществу «Фирма ВАСТОМ» о защите исключительных прав на товарный знак, в котором Верховный Суд РФ закрепил возможность применения к юридическим лицам позиции, изложенной в Постановлении Конституционного Суда РФ от 13.12.2016 № 28-П [9] – о возможности судов определять с учетом фактических обстоятельств конкретного дела общий размер компенсации ниже минимального предела, если размер подлежащий выплате компенсации, с учетом возможности ее снижения, многократно превышает размер причиненных правообладателю убытков (при том, что эти убытки поддаются

исчислению с разумной степенью достоверности, а их превышение должно быть доказано ответчиком) и если при этом обстоятельства конкретного дела свидетельствуют, в частности, о том, что правонарушение совершено индивидуальным предпринимателем впервые и что использование объектов интеллектуальной собственности, права на которые принадлежат другим лицам, с нарушением этих прав не являлось существенной частью его предпринимательской деятельности и не носило грубый характер.

В завершении хотелось бы акцентировать внимание на то, что интеллектуальная собственность прочно укоренилась в повседневном обиходе человека. Люди не могут обходиться без нематериальных благ, которые им сейчас предоставлены. Поэтому рынок интеллектуальной собственности стремительно расширяется. Появляется конкуренция, улучшается качество предоставляемых объектов нематериальных благ. Все это приводит к пиратству и распространению контрафактной продукции, незаконному использованию «брендов» и товарных знаков. Правообладатели вынуждены отстаивать свои нарушенные права в суде, следить за надлежащим использованием их творений. За нарушения прав интеллектуальной собственности грозит

ответственность, как гражданско-
правовая, так административная и
уголовная. Поэтому действия с объектами
нематериальных благ следует

осуществлять в рамках действующего
законодательства. Не стоит пренебрегать
нормами права и ставить себя под удар.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]. Официальный текст приводится по состоянию на 1 июля 2017 г. Система Консультант Плюс
2. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности, утвержденные Минимуществом России 26.11.2002 № СК-4/21297. [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
3. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 13.12.2007 № 122 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел, связанных с применением законодательства об интеллектуальной собственности» [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
4. Конвенция по охране промышленной собственности. [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
5. Приказ Роспатента от 31.12.2009 № 197 «Об утверждении Методических рекомендаций по проверке заявленных обозначений на тождество и сходство». [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
6. Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 27.02.2017 по делу № СИП-542/2016. [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
7. Приказ Роспатента от 31.12.2009 № 198 «Об утверждении Методических рекомендаций по определению однородности товаров и услуг при экспертизе заявок на государственную регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания». [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
8. Определение Верховного Суда РФ от 25.04.2017 № 305-ЭС16-13233 по делу № А40-131931/2014. [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.
9. Постановление Конституционного Суда РФ от 13.12.2016 № 28-П. [Электронный ресурс]. Система Консультант Плюс.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

*Елубаева Асель Сериковна
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты – yelubayeva2605@gmail.com*

СТРОИТЕЛЬСТВО КУЛЬТУРНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ НА ВЯЧЕСЛАВСКОМ ВОДОХРАНИЛИЩЕ: АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация. В статье проведен анализ инвестиционного потенциала культурно-развлекательной базы на Вячеславском водохранилище, рассмотрены риски и потенциалы развития.

Ключевые слова: инвестиционный проект, культурно-развлекательная база.

Elubaeva Asel Serikovna
graduate of economic faculty Kazakhstan
branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov
e-mail – yelubayeva2605@gmail.com

**THE CONSTRUCTION OF CULTURAL AND ENTERTAINMENT BASE IN
VYACHESLAV RESERVOIR: ANALYSIS OF INVESTMENT POTENTIAL**

Abstract. The article analyzes the investment potential of the cultural and entertainment center at the Vyacheslav reservoir, examines the risks and development potentials.

Keywords: investment project, cultural and entertainment center.

СТРОИТЕЛЬСТВО КУЛЬТУРНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ НА ВЯЧЕСЛАВСКОМ ВОДОХРАНИЛИЩЕ: АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Туристическая отрасль является одной из крупнейших и динамично развивающихся отраслей в мире. По данным ЮНВТО туризм занимает 9% мирового ВВП (с учетом прямого и косвенного эффектов), 6% в мировом экспорте товаров и услуг. В данной сфере занято около 100,9 млн. человек, при этом каждое 11 рабочее место в мире создается в сфере туризма [1]. Туризм, влияя на такие смежные отрасли, как телекоммуникация и транспорт, строительство, торговля, сельское хозяйство и другие, содействует социально-экономическому развитию регионов. Казахстан, имея богатый туристско-рекреационный потенциал, характеризуется недостаточным уровнем развития туризма. Его доля в ВВП на 2015 год (подсчитываются только услуги по проживанию и питанию) составляет около 0,9%. В 2015 году объем доходов от туристской деятельности составил 236,4 млрд. тенге, что почти в 2 раза больше уровня 2010 года (126,5 млрд. тенге) [2]. Но так как многими виден большой потенциал, уверены, что можно с легкостью превысить данный показатель.

В этой связи, мы рассмотрели план инвестиционного развития зоны отдыха на Вячеславском водохранилище.

Вячеславское водохранилище расположено в живописном месте рядом с лесным массивом. Подъездные пути к территории имеют асфальтированное покрытие. Удаление от города Астана (население 1 млн. человек) составляет всего 40 км. От г. Караганды, где численность жителей уже 500 тысяч человек, до базы отдыха можно добраться за 2 часа (185 км). Это говорит о том, что аудитория постоянных клиентов достаточно обширна.

Культурно-развлекательная база на Вячеславском водохранилище может предоставлять следующие виды услуг:

- Основные виды услуг: проведение корпоративов/банкетов на территории базы отдыха, возможны заказы 2-ого дня свадьбы, аренда гостевых номеров, рыболовных домов.
- Дополнительные виды услуг: спортивно - развлекательные зоны для волейбола, бадминтона, пейнтбола, баня, сауна, в зимний сезон лыжи и коньки, также продажа сувенирных изделий и т.д.

Для определения предполагаемой ниши рынка был проведен сравнительный анализ конкурентов и анализ потребительского поведения.

Близлежащие конкуренты - база отдыха Балкарагай в п. Малотимофеевка, (25 км от г. Астана по Карагандинской трассе) и базы отдыха в Боровом (260 км от

г. Астаны). Проанализировав отзывы посетителей, слабые и сильные стороны наших близлежащих конкурентов были определены. (См таблица 1)

Таблица 1

Сравнительный анализ конкурентов

| № п/п | Основные конкуренты | Цена на 1 человека в сутки, тг | Сильные стороны | Слабые стороны |
|-------|-----------------------------|--------------------------------|--|---|
| 1 | База отдыха «Кулагер» | 16 000 | высокий сервис; весь спектр услуг; адекватная цена | ставки постоянно меняются, в зависимости от сезона, т.е. нет фиксированных стоимостей на услугу |
| 2 | База отдыха «Золотой Фазан» | 16 000 | сравнительно не высокие ценовые ставки; адекватный и вежливый персонал; быстрое обслуживание | отсутствие разнообразных систем отдыха |
| 3 | Дом отдыха «Зерен Нур» | 15 000 | уютные номера; 3 разовое питание; низкие цены | долгое обслуживание; слабая подготовка персонала; не имеются экскурсоводы |
| 4 | База отдыха «Балкарагай» | 25 000 | новое оборудование; высокий сервис; весь спектр услуг; наличие лечебных процедур; есть система поощрений постоянных клиентов; 3 разовое питание | стоимость услуги выше, чем во многих других местах; в выходные дни и летний сезон свободных мест практически не бывает; не всегда понятное ценообразование, что не всегда выгодно для конечных потребителей |

Анализ потребительского поведения

Анализ маркетингового исследование Фонда развития предпринимательства «Даму» показал, что фактор выбора туристических услуг зависит от вида услуг. Например, определяющими факторами при отдыхе в туристических лагерях является сезонность (100% опрошенных респондентов), близость к

месту проживания (99%) и только на третьей позиции цена (97%). Туристы при проживании в гостиницах на первое место ставят цену (100%), сервисное обслуживание во время отдыха (98%), т.е. соответствие цены уровню обслуживания. Что касается зон отдыха и национальных парков, то здесь определяющими факторами являются близость к месту

проживания (100%), и обеспеченность региона данными видами отдыха (100%). Цена, сезонность и качество

коммуникации не столь важны, поскольку туристы сами организывают эти составляющие отдыха (См. Рисунок 1).

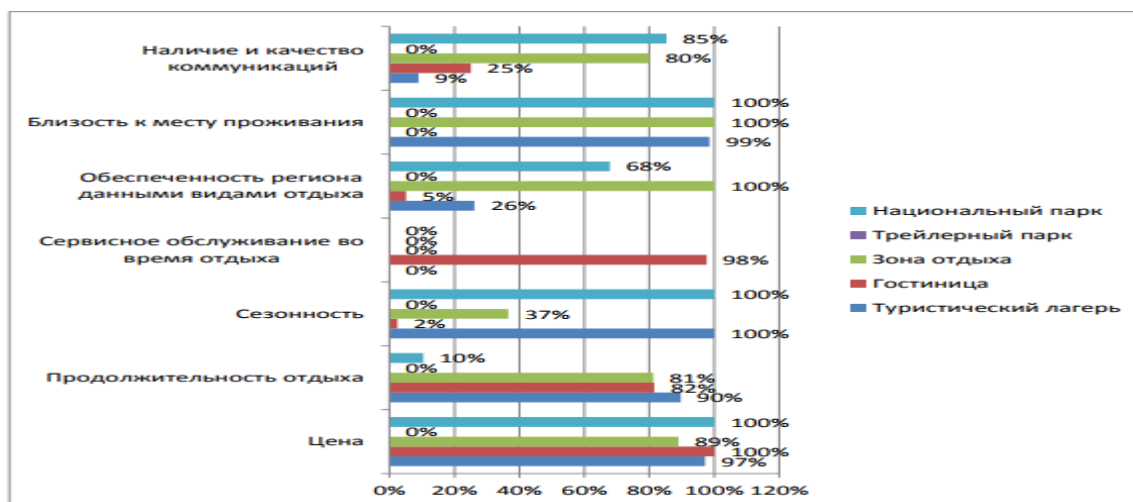


Рис. 1. Факторы выбора услуг

Согласно результатам опроса, уровень удовлетворенности посетителей зоны отдыха составил 88,8% (см рисунок 2), в то время как в других местах отдыха этот показатель был ниже – в туристических лагерях и гостиницах - 86,5% и 74,6%

соответственно и значительно в национальном парке (29,3%) Причинами неудовлетворенности зон отдыха является цена (100%) которая не соответствует сервису, удаленность, плохие коммуникации (см рисунок 3).



Рис. 2. Уровень удовлетворенности потребителей

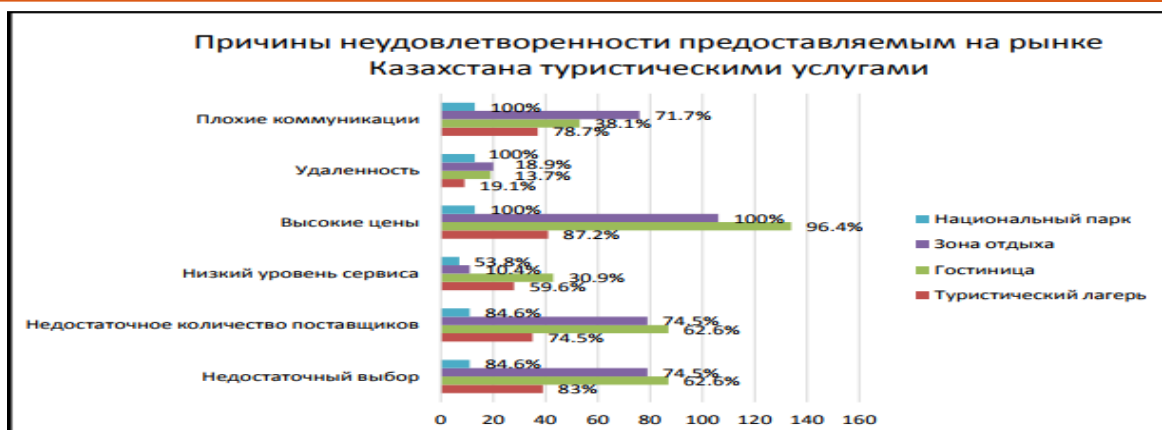


Рис. 3. Причины неудовлетворенности предоставляемым на рынке Казахстана туристическими услугами

Таким образом, из анализа рынка можно сделать несколько выводов. Главное то, что туристический рынок Казахстана значительно возрос за последние годы, развивается сектор услуг и в связи со спросом с каждым годом улучшаются условия в зонах отдыха. Также низкий уровень конкуренции близлежащем регионе повышает перспективу создания базы отдыха на Вячеславском водохранилище.

Для реализации проекта необходимо 100 000 000 тг заемных средств и 15 875 000 тг собственного капитала. Заемные средства можно привлечь из фонда развития предпринимательства «Даму», который охотно инвестирует в развитие бизнеса в регионе. А также предлагаемый бизнес соответствует приоритетному списку видов бизнеса для финансирования. По этой причине, есть

очень высокая вероятность получения средств из этого источника. Данный бизнес предполагает значительную часть расходов на начальном этапе реализации проекта. Последующие мероприятия по содержанию проекта не являются затратными, что усиливает выгодность и окупаемость проекта.

Проектное финансирование предполагает проведение поэтапных мероприятий, предусматривающих отдельное целевое финансирование каждого этапа. Предположим, что начало проекта – 2018 г. Тогда можно увидеть пять этапов, которые по срокам займут три квартала – от 1 квартал 2018 года до 3 квартала 2018 года. Первые два этапа работ планируется провести в 1-2 квартале, и последующие этапы будут завершены на 3 квартале 2018 года.

План мероприятий

| № | Квартал/год | Наименование работ и услуг | Общая сумма (тг) | Ожидаемые результаты |
|---|-------------------|--|---------------------|---------------------------------|
| 1 | 1 кв. 2018 года | Приобретение земельного участка | 40 000 000 | Наличие участка |
| 2 | 1-2 кв. 2018 года | Строительство деревянных домиков | 62 675 000 | Создание инфраструктуры |
| | 2-3 кв. 2018 года | Электро-тепло-водоснабжение (трансформатор, котел, трубы, кабель и т.д.) | 6 000 000 | Проведение коммуникаций |
| 3 | 3 кв. 2018 года | Создание уникального дизайна территории базы отдыха: Возведение беседок/юрты/алтыбакана. | 2 600 000 | Создание инфраструктуры |
| 4 | 3 кв. 2018 года | Закуп оборудования и мебели (сауна, кухня, мебель) | 10 000 000 | Закуп необходимого оборудования |
| 5 | 3 кв. 2018 года | Поиск/наем персонала | 0 | |
| | | ИТОГО | 115 875 000* | Реализация проекта |

*Рассчитаны на основе данных сайта www.astana.satu.kz

Таким образом, все запланированные мероприятия реализуемые в рамках данного проекта предполагается завершить к декабрю 2018 года. Ввод проект в эксплуатацию может состояться в январе 2019 года, с возможной корректировкой графика реализации проекта. Общая сумма по проекту составляет 115 875 тыс. тенге, без учета потребного оборотного капитала на 3 месячный период функционирования объекта. Все данные работы представляется целесообразным проводить в 2-3 квартале 2018 года. Так как зимний сезон скажется на качестве возводимых строений.

Касательно анализа доходов, можно выделить также несколько источников. Доходная часть проекта будет

формироваться за счет аренды гостевых номеров, а также за счет организация мероприятий (банкетов/корпоративов/тимбилдинга) и прочие услуги.

Основной сезон работы наших объектов с мая по октябрь. Полагается, что за первый год за этот период организация будет принимать заказы около 10-12 раз в месяц (10-12 дней). Эти данные основаны на реалистичном сценарии прогноза, с учетом ретроспективных данных по данной отрасли. Основные заказы будут приходиться на пятницу и субботу. В воскресенье возможны заказы 2-ого дня свадьбы. Получается, за сезон база отдыха будет работать около 60 дней. При среднем заказе 350 тысяч тенге с компании (30

человек по 15 тыс. тг), выручка за летний сезон составит 27 млн. тенге.



Рис. 4. Количество заказов базы отдыха

В зимний период заказов будет значительно меньше. Основная их часть будет приходиться на корпоративы, в том числе предновогодние банкеты и юбилеи. За этот период организация будет работать около 15 дней. Выручка составит около 6,750 млн тенге. Общий объем выручки в год составит примерно 33,750млн. тенге.

Следующая составляющая часть дохода это - доходы от гостевых домов. На территории базы отдыха могут расположиться 12 гостевых домов разного класса: эконом, стандарт, комфорт, рассчитанных на 60 человек. В летний период загруженность этих домов будет 35-75% в зависимости от дня недели (будние/выходные). Средняя стоимость номера на одного человека составит 7000 тенге. Доходы в будние дни составят 16 380 тыс. тенге. Тогда как доходы в выходные 12 600 тыс. тенге.

В зимний сезон загруженность гостевых домов будет значительно меньше. Доходы в будние дни составят

11 700 тыс. тенге и выходные дни 9 900 тыс. тенге.

В прочие виды доходов включает в себя стоимость за вход на территорию, аренда инвентарей для рыбалки и отдыха, аренда спортплощадок, доход от продажи сувениров и т.д. На прочие виды доходов приходится всего 1% от общих доходов и за 1 год составляет 496 500 тенге. Эти прогнозные данные также получены от анализа специфики отрасли с учетом казахстанских реалий.

На следующие периоды прогнозируется рост дохода за счет увеличения количество посетителей и расширение спектра предлагаемых услуг. Планируется заключение контрактов с фитнес центрами, кинотеатрами, а также с ресторанами и кафе, что позволит использовать на максимум наши возможности. А для увеличения посетителей нужно установить бизнес контакты, чтобы компании г. Астана и г. Караганда проводили корпоративы,

тимбилдинги и бизнес встречи на нашей базе отдыха.

Таблица 3

Прогноз доходов

| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Банкеты/корпоративы | 33 750 000 | 43 875 000 | 54 843 750 | 65 812 500 | 78 975 000 |
| Гостевые дома | 50 580 000 | 58 167 000 | 69 800 400 | 83 760 480 | 104 700 600 |
| Прочие | 496 500 | 645 450 | 806 813 | 1 008 516 | 1 260 645 |
| ИТОГО ДОХОДЫ | 84 826 500 | 102 687 450 | 125 450 963 | 150 581 496 | 184 936 245 |

Риски проекта рассматривались по методике PESTEL

Таблица 4

Анализ рисков

| № | Наименование рисков | Оценка рисков |
|---|---|---|
| 1 | Политические факторы (Political) | Нет |
| | Итого уровень рисков: | Низкий |
| 2 | Социальные факторы (Social) | Нет |
| | Итого уровень рисков: | Низкий |
| 3 | Экологические факторы (Ecological) | Нет |
| | Итого уровень рисков: | Низкий |
| 4 | Экономические факторы внешней среды (Economical) | параметры налогообложения; уровень инфляции; коммерческие риски по сбыту продукции; финансовая устойчивость организации |
| | Итого уровень рисков: | Средний |
| 5 | Технологические факторы внешней среды (Technological) | внедрение более совершенных технологий конкурентами, позволяющими повысить посещаемость |
| | Итого уровень рисков: | Низкий |
| 6 | Юридические факторы (Legal) | планируемые изменения законодательства, способные повлиять на деятельность компании |
| | Итого уровень рисков: | Низкий |
| | Итого уровень рисков по проекту | Низкий |

В целом, уровень рисков по проекту оцениваемых по методике PESTEL оценивается как низкий, ввиду незначительности потенциальных угроз по рассмотренным, возможным источникам их получения.

При расчете финансово-экономической модели проекта, на основании прогнозируемых денежных потоков были получены следующие показатели финансово – экономической эффективности:

- индекс рентабельности (PI) проекта составил 1,34, что позиционирует проект как рентабельный, обладающий средней отдачей на вложенный капитал;
- чистая приведенная стоимость денежных потоков по проекту (NPV) на 10 лет – 40 894 тыс. тенге.
- внутренняя норма рентабельности (IRR) – 12,56%. Сравнение данного критерия с принятой нормой

дисконтирования (8,5%) денежных потоков в инвестиционном проекте дает инвестору представление о целесообразности инвестирования и о средней норме доходности за жизненный цикл инвестиций.

- дисконтированный срок окупаемости проекта – 5 лет.

Приведенный анализ показывает, что предлагаемый проект очень выгоден. Эту инвестиционную привлекательность проекта можно более обосновать следующими группами факторов. Во-первых, технико-экономическая

обоснованность проекта составлена с учетом текущего состояния экономики и обоснованных показателей расхода и дохода, и сроков реализации. Также важно выделить, в рамках бизнес плана – создание культурно-развлекательной базы отдыха на Вячеславском водохранилище государство предусматривает в первую очередь создание благоприятных условий для отрасли – возможное финансирование фонда предпринимательства ДАМУ, получение дополнительных налоговых льгот, консультации и участие в международных грантах.

Библиографический список

1. Марчело Риси. Статистика международного туризма // UNWTO NEWS. – 2014 г. – №1. – С. 7-9.
2. Туризм Казахстана 2008-2014 гг. // Статистический сборник. – Астана, 2015 г.
3. Актуальные вопросы туристской деятельности: сб. метод. материалов. – СПб.: Недра, 2006 г.
4. Прикладные маркетинговые исследования в приоритетных отраслях экономики. Туристические лагеря, парки отдыха и развлечений // Фонд развития предпринимательства «Даму»// Алматы, 2014 г.
5. Экономика и организация туризма: международный туризм / под ред. И.А. Рябовой. – М.: Кнорус, 2006 г.
6. Информационный портал Satu.kz. Режим доступа: <https://astana.satu.kz/p4970772-doma-otsilindrovannogo-brusa.html>.
7. Информационный портал Satu.kz. Режим доступа: <https://astana.satu.kz/p28776790-doma-brusa.html>.
8. Информационный портал Satu.kz. Режим доступа: <https://astana.satu.kz/p20233548-derevyannye-doma-besedki.html>.
9. Информационный портал Satu.kz. Режим доступа: <https://astana.satu.kz/p7670820-stroitelstvo-domov-sruba.html>.

БИЗНЕС- МОДЕЛИРОВАНИЕ

Лекаркина Надежда Константиновна
Заместитель директора ООО «ЦЭПЭС»
ученая степень – кандидат экономических наук
адрес электронной почты – lnk@esm-invest.com

Рябкова Наталья Сергеевна
биологический факультет МГУ им. Ломоносова
адрес электронной почты – n.ryabcova@gmail.com

Барамзин Николай Константинович
Заместитель директора ООО «ЦЭПЭС»
адрес электронной почты – bnk@esm-invest.com

ВОЗМОЖНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ПОГОЛОВЬЯ КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА

Аннотация: в статье рассмотрен актуальный вопрос количественного и качественного развития поголовья крупного рогатого скота при мясном и молочном производстве. При этом анализируется возможность и эффективность использования современных технологий для его решения, таких как экстракорпоральное оплодотворение и криоконсервация эмбрионов КРС.

Ключевые слова: сельское хозяйство, животноводство, поголовье, крупный рогатый скот, инновации, экстракорпоральное оплодотворение, криоконсервация.

Lekarkina N.K.
Deputy director CEPES
Candidate of Economic Sciences
e-mail – lnk@esm-invest.com

Ryabkova N.S.
biological faculty Lomonosov Moscow State University
e-mail – n.ryabcova@gmail.com

Baramzin N.K.
Deputy director CEPES
e-mail address - bnk@esm-invest.com

THE ABILITY AND EFFECTIVENESS OF THE USE OF MODERN TECHNOLOGY FOR THE QUALITATIVE DEVELOPMENT OF CATTLE

Abstract. The article discusses the topical issue of quantitative and qualitative development of cattle in meat and milk production. In this analysis the possibility and effectiveness of using modern technologies for its decisions, such as in vitro fertilization and cryopreservation of bovine embryos.

Key words: agricultural production, cattle, livestock, cattle, innovation, in vitro fertilization, cryopreservation.

ВОЗМОЖНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ПОГОЛОВЬЯ КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА

В современной промышленности животноводческий сектор занимает важное место в сельском хозяйстве. Несколько отраслей производства этого сектора связано с крупным рогатым скотом – это мясное и молочное животноводство.

В настоящее время значительно увеличилось количество молока, получаемое с одной коровы (удой), поэтому по сравнению с предыдущими годами не требуется содержать такое большое количество животных.

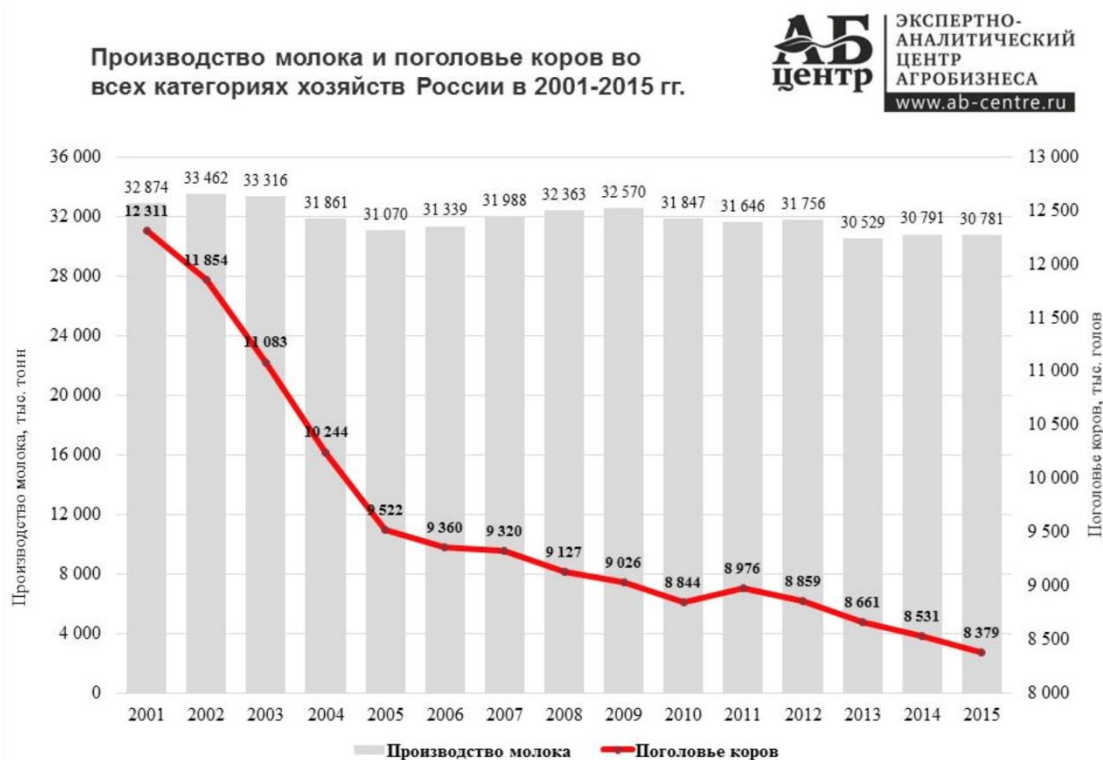


Рис. 1. Производство молока и поголовье коров во всех категориях хозяйств России в 2001-2015 гг. [1]

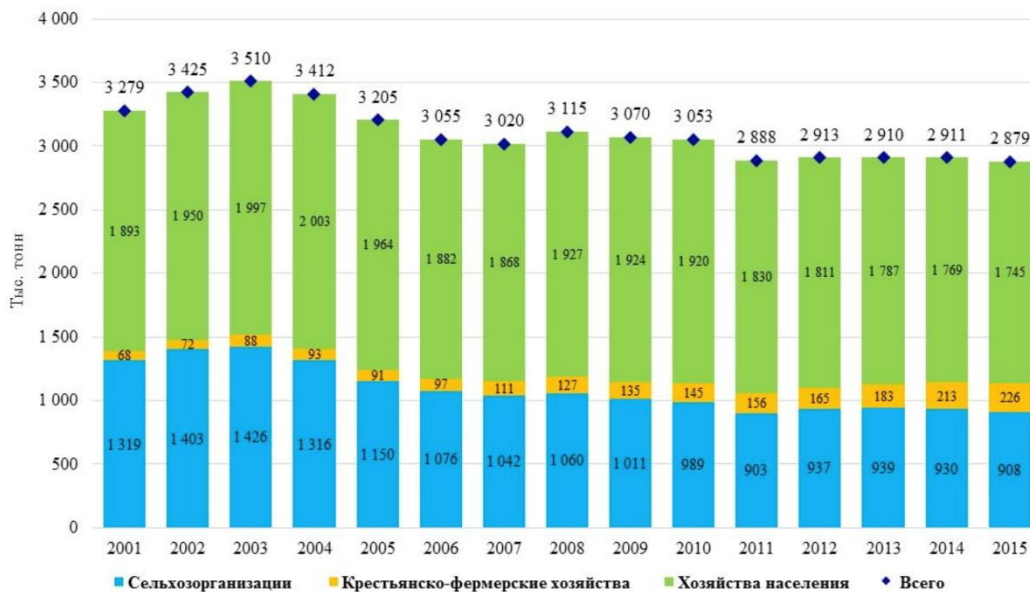
Однако мясное животноводство крупного рогатого скота в России ранее являлось скорее побочной отраслью молочного – и поэтому уменьшение

поголовья молочного скота привело к некоторому уменьшению производства говядины, которое наблюдается с 2003 года.

Динамика производства говядины в России по категориям хозяйств в 2001-2015 гг., в живом весе, тыс. тонн



ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР АГРОБИЗНЕСА
www.ab-centre.ru



По данным Росстата

Рис. 2. Динамика производства говядины в России по категориям хозяйств в 2001-2015 гг., в живом весе, тыс. тонн [1]

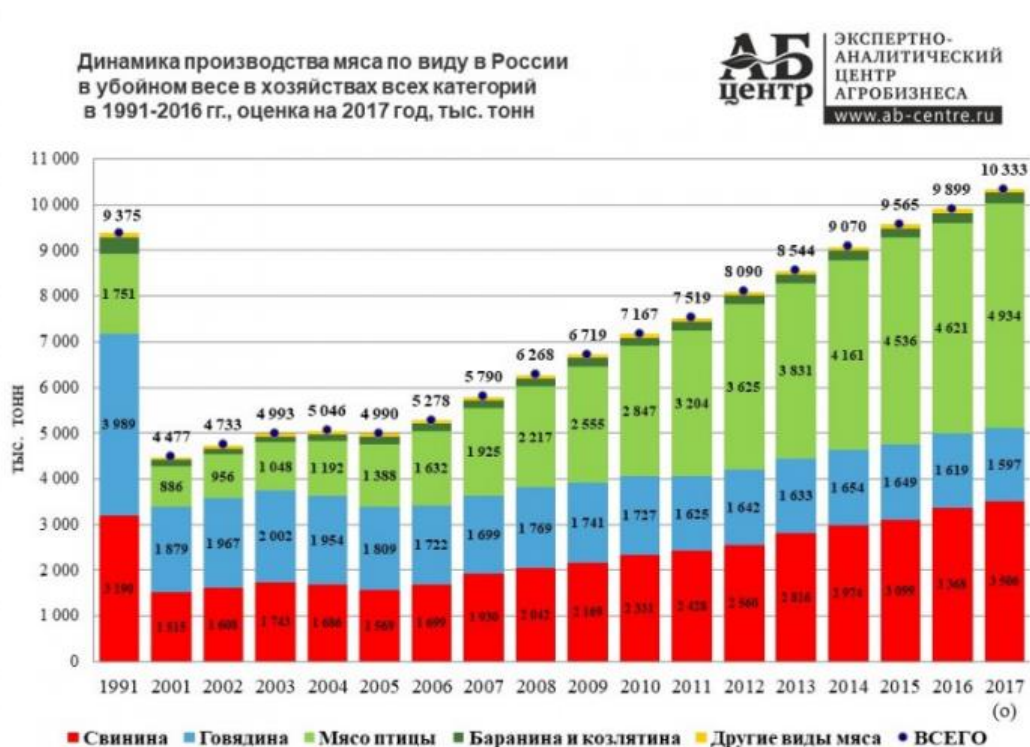
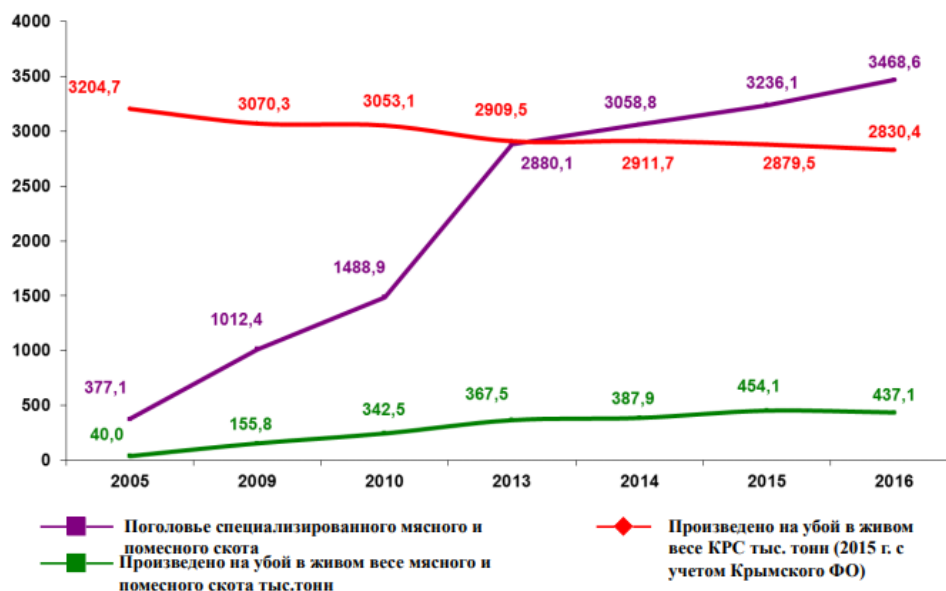


Рис. 3. Производство мяса всех видов в 1991-2016 гг., прогноз на 2017 год [1]

Факт снижения производства говядины подтверждают также и данные министерства сельского хозяйства РФ.

Динамика поголовья специализированного мясного и помесного скота, (все категории хозяйств) тыс. голов



Акти\

Рис. 4. Динамика поголовья специализированного мясного и поместного скота (все категории хозяйств) тыс. голов.

Сейчас производство говядины занимает третье место по объему в России в мясном животноводстве.

Структура производства мяса по виду в России

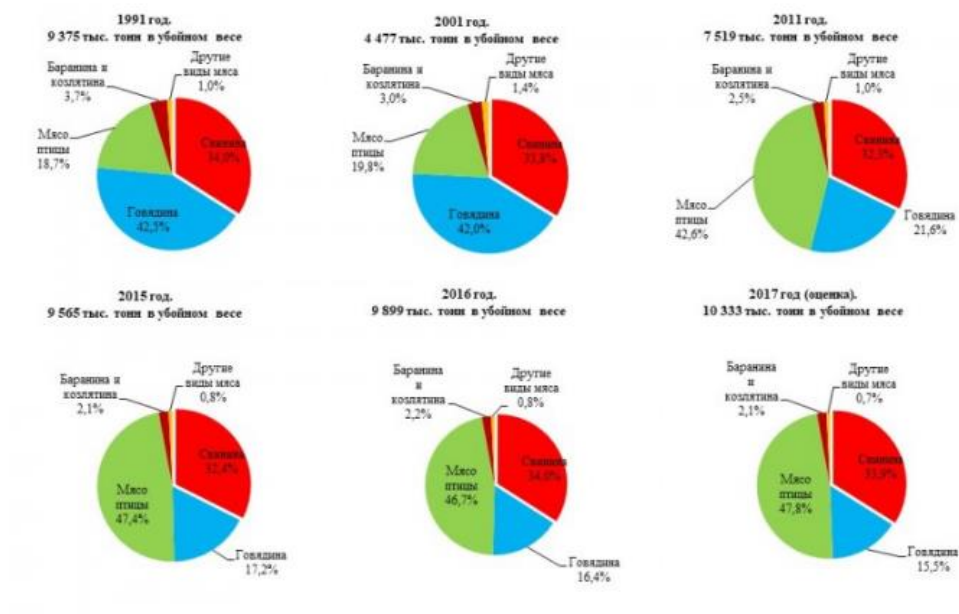


Рис. 5. Структура производства мяса по видам в России [1].

Ниже приведен перечень основных производителей мяса в РФ за 2016 г. В рейтинг включено 25 компаний. За 2016

год они выпустили 4,3 млн. т. Это - 43% мяса, производимого в стране.

ТОП-25 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЯСА

| | 2016 |
|-----------------------------------|--------|
| 1. «ЧЕРКИЗОВО» | 644,4 |
| 2. «ПРИОСКОЛЬЕ» | 466,5 |
| 3. «МИРАТОРГ» | 422,5 |
| 4. «БЕЛГРАНКОРМ» | 263,4 |
| 5. «РЕСУРС» | 257,2 |
| 6. «ЧАРОВЕН ПОКПАНД ФУДС» | 226,8* |
| 7. «БЕЛАЯ ПТИЦА» | 220 |
| 8. «ПРОДО» | 169,8 |
| 9. «РУСАГРО» | 151,5 |
| 10. «АГРОКОМПЛЕКС» ИМ. Н. ТКАЧЕВА | 139,3* |
| 11. «АГРО-БЕЛОГОРЬЕ» | 128,8 |
| 12. «КОПИТАНИЯ» | 114,3* |
| 13. «СИБИРСКАЯ АГРАРНАЯ ГРУППА» | 108,9 |
| 14. «ВЕЛИКОЛУКСКИЙ СК» | 102,2 |
| 15. «АГРОСИЛА» | 97,9 |
| 16. «ЗДОРОВАЯ ФЕРМА» | 97,4 |
| 17. «ХОРОШЕЕ ДЕЛО» | 91,2 |
| 18. «АГРОПРОМКОМПЛЕКТАЦИЯ» | 90,2 |
| 19. «ЕВРОДОН» | 82,4 |
| 20. «КОМОС ГРУПП» | 78,3 |
| 21. «РАВИС» | 76,3 |
| 22. «СИТНО» | 70,7 |
| 23. «АРИАНТ» | 69,5 |
| 24. «АГРОЗКО» | 64 |
| 25. «ДАМАТЕ» | 60,8 |

Тыс. т, убойный вес *оценка

Рис. 6. ТОП-25 производителей мяса в РФ (2016 г.) [13]

Необходимо отметить, что производство мяса КРС – процесс достаточно сложный и даже в условиях эмбарго не является высокодоходным. Рассмотрим следующий пример (теоретически возможный) предполагаемый проект по развитию мясного производства. Допустим, необходимо организовать работу предприятия по производству говядины, расположенного на границе Московской и

Калужской областей, где наиболее благоприятные экономические и климатические условия для развития этого бизнеса.

1. При реализации проекта по производству мяса крупного рогатого скота (говядины) для получения ежегодной чистой прибыли в размере порядка 20 000 тыс. руб. необходимо стадо в 4 530 голов. Предполагаемая структура поголовья приведена в табл. 1.

Таблица 1

Структура стада КРС при реализации проекта мясного производства

| №п/п | Показатели | Кол-во |
|------|--|--------------|
| 1. | Животные на откорме (возраст 15-18 мес.) | 845 |
| 2. | Животные на «доращивании» (возраст 12-15 мес.) | 845 |
| 3. | Животные «послемолочного» периода (возраст 6 мес.) | 845 |
| 4. | Животные «молочного» периода (рождение- 6 мес.) | 845 |
| 5. | Племенное стадо | 1150 |
| 6. | Поголовье всего | 4 530 |

Крупный рогатый скот возможно, как приобретать с рынка, так и формировать самостоятельно (разведение) в течение 3-4 лет. Наиболее оптимальный вариант – смешанный.

2. В качестве возможных пород для формирования стада можно выбрать следующие мясные породы КРС, приведенные в табл. 2.

Таблица 2

Перечень пород КРС для мясного производства

| Порода | Средний вес | | Средний убойный выход |
|--|--------------|---------------|-----------------------|
| | Коровы | Быки | |
| Герефордская | 550 - 650 кг | 850 – 1000 кг | ~60% |
| Абердин-ангусская | 550 – 600 кг | 800 – 850 кг | ~60% |
| Казахская белоголовая | до 560 кг | более 850 кг | ~59% |
| Среднее значение живого веса 1 особи в смешанном стаде | 720 кг | | |
| Среднее значение убойного выхода в смешанном стаде | | | ~60% |

3. Объем мяса (в убойном весе) при определенных выше условиях в год может

составить 365 000 кг. (поскольку средний живой вес животного - 720 кг;

коэффициент пересчета в убойный вес – 0,6; кол-во коров – 845 шт. (845 шт. × 720 кг × 0,6)).

4. Средняя цена сельхозпроизводителей на КРС средней упитанности (в убойной массе) составляет 187 руб./кг (данные интернет-сайта: www.meatinfo.ru).

5. Таким образом, годовая выручка от реализации мяса может составить 68 млн. руб. (365 000 кг × 187 руб. /кг).

6. При себестоимости производства мяса - 70%, чистая прибыль в год составит 20 млн. руб.

7. При этом для производства мяса крупного рогатого скота необходимы инвестиции на покупку земельного

участка (для размещения комплекса и выращивания кормов), на строительство коровников, изоляторов, здания карантина, подсобных зданий и сооружений, складов для хранения кормов, силосных ям, кормоцеха, убойного цеха, холодильных камер, необходимого оборудования и сельхозтехники и др. По результатам расчетов можно определить, что стоимость проекта может составить не более 180 млн. руб. при инвестициях в 542 млн. руб. При этом срок окупаемости может оцениваться в 10-11 лет.

Низкая экономическая эффективность мясного производства подтверждается также данными министерства сельского хозяйства РФ.

Экономическая эффективность производства мяса крупного рогатого скота

| Показатели | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. (ожд.) | 2016 г. к 2015. % |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|----------------|-------------------|
| Себестоимость 1 ц реализованной продукции (включая промпереработку), руб. | 9068 | 9940 | 10590 | 11558 | 13059 | 13587 | 104,0 |
| Цена реализации 1 ц, руб. | 6859 | 7527 | 6917 | 7534 | 9630 | 10308 | 107,0 |
| Уровень рентабельности от реализации (включая промпереработку), без учета субсидий, % | -33,6 | -33,7 | -43,3 | -42,8 | -34,6 | -31,3 | |



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Рис. 7. Экономическая эффективность производства мяса крупного рогатого скота

Таким образом, увеличения поголовья КРС в настоящее время является актуальной проблемой и тем не менее даже социально значимой. При отсутствии достаточно сильной экономической мотивации, необходимо найти другие методы возможности увеличения производства.

Необходимо отметить, что на долгосрочную перспективу основными приоритетными направлениями государственной поддержки агропромышленного комплекса определены среди прочих направлений развитие молочного и мясного скотоводства, научно-техническое обеспечение развития агропромышленного комплекса (в том числе развитие отечественной генетики, селекции и др.).

В целях научно-технологического обеспечения развития отрасли и снижения технологических рисков в продовольственной сфере разработана Федеральная научно-техническая программа развития сельского хозяйства на 2017-2025 годы, в рамках реализации которой планируется решение задач по снижению степени зависимости отраслей растениеводства и животноводства от семян или племенной продукции (материала) иностранного производства, созданию современных технологий производства, переработки и хранения

сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, обеспечению контроля качества этой продукции и экспертизы генетического материала, а также подготовки кадров и развитию современной системы научно-технического творчества в области сельского хозяйства.[15]

Исходя из указанных приоритетных направлений государственной аграрной политики сформулированы следующие цели Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы:

- обеспечение продовольственной независимости России в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. N 120 "Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации";
- ускоренное импортозамещение в отношении мяса (свинины, птицы, крупного рогатого скота), молока, овощей открытого и закрытого грунта, семенного картофеля и плодово-ягодной продукции;

- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках. [15]

Министерство сельского хозяйства отмечает, что основными проблемами снижения объемов производства мясного скота являются:

- низкие качественные показатели (среднесуточные приросты на

выращивании, откорме и нагуле в среднем по России - 567 г, средняя живая масса скота, реализованного на убой – 409 кг);

- недостаточное количество специализированных комплексов (откормочных площадок) по выращиванию и откорму молодняка до высоких весовых кондиций;
- выращивание крупного рогатого скота экстенсивными методами.

Точки роста объемов производства крупного рогатого скота на убой в живом весе



Рис. 8. Точки роста объемов производства КРС на убой в живом весе

В соответствии с поручением Президента Российской Федерации Минсельхозом России разработан и внесен 5 апреля 2017 г. в Правительство Российской Федерации проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)».

Законопроектом предусмотрено приобретение по лизингу товарного маточного поголовья КРС мясных пород. Резервом для наращивания объемов производства КРС является создание площадок по откорму молодняка молочного скота. Минсельхозом России внесены изменения и утверждены

постановлением Правительства Российской Федерации от 24.06.2015 г. № 624, предусматривающие субсидирование 30% сметной стоимости указанных объектов [14].

Одними из важнейших факторов, определяющих развитие животноводства, является размножение и селекция животных и увеличение поголовья скота. Для удачного осуществления этого необходимо обладать точными и своевременными данными о беременности животных.

Почему так важно точно и вовремя устанавливать беременность коров? Есть несколько достаточно веских причин.

Во-первых, как и многим другим млекопитающим, растущим в неволе под пристальным вниманием человека, корове во время беременности требуется немного другой уход. Так, например, часто рекомендуют вначале беременности уменьшить, а ближе к родам и вовсе исключить дойку коровы. Также необходимо изменить ее рацион – так, например, постепенно с течением беременности из него исключают концентрированные корма и комбикорм.

Во-вторых, важным фактором является необходимость беременности коровы в данный момент времени. В настоящее время сельскохозяйственная промышленность поставлена на широкий поток, поэтому многие процессы люди

стараятся максимально держать под контролем. Особый раздел промышленности – получение здорового и хорошего потомства – в настоящий момент активно развивается. Для эффективного получения потомства от сельскохозяйственных животных необходимо точное определение успешного осеменения и начала беременности. Сейчас с применением различных активных добавок возможно изменение жизненного цикла коровы и вызывание у нее течки в определенный момент времени. При этом в случае неудачного осеменения производители стремятся максимально ускорить наступление последующей течки, применяя для этого вещества, пагубно влияющие на развитие возможного эмбриона. Таким образом, если было определено ошибочное отсутствие беременности, дальнейшие действия человека приведут к потере плода.

В современном высокотехнологичном мире все большую роль начинает играть время, необходимое для определения беременности сельскохозяйственных животных, и точность определения сроков беременности.

Сложность определения беременности коров и других представителей отряда Парнокопытных заключается в том, что у них не

вырабатывается хорионический гонадотропин, который служит надежным маркером беременности у других млекопитающих, в том числе у человека (именно на определении его концентрации основан популярный аптечный тест). Предположительно это является следствием того, что у животных отряда Парнокопытные существует другой механизм предотвращения отторжения плода на ранних стадиях беременности.

В настоящий момент к тесту на беременность предъявляют следующие требования:

- чувствительность – достоверное определение того, что животное беременно;
- специфичность – достоверное определение того, что животное не беременно;
- достаточно ранний срок достоверного определения;
- безопасность процедуры для матери и плода;
- дешевизна и простота в использовании.

Наиболее известными и распространенными на сегодняшний день способами определения беременности коров считаются трансректальная пальпация и ультразвуковое исследование. Однако, несмотря на широкое применение, данные способы имеют ряд недостатков. Для своего осуществления они оба

требуют присутствия хорошо обученного специалиста, а в случае УЗИ необходимо также и дорогостоящее оборудование. Кроме того при применении метода трансректальной пальпации существует опасность гибели эмбриона при проведении процедуры. Также важно отметить, что данные способы позволяют надежно установить факт беременности/не беременности лишь спустя 35-50 дней после осеменения. поэтому сейчас активно ведутся разработки других способов определения беременности коров.

В качестве альтернативных способов определения беременности коров сейчас предлагаются различные биохимические тесты.

Измерение концентрации гормона прогестерона в плазме крови или молоке. Этот тест очень хорошо подходит для определения небеременности коровы на 21 день после возможного осеменения (т. е. является высокоспецифичным тестом), однако до этого времени часто дает ложноположительные результаты [2].

Измерение концентрации раннего фактора беременности (Early Pregnancy Factor). Это вещество предотвращает отторжение эмбриона полостью матки, поэтому появляется на очень раннем сроке беременности – в течение 6-24 часов после оплодотворения. Но вскоре сходные регуляторные вещества начинают продуцировать клетки организма матери, а

ранний фактор утилизируется в течение 24-48 часов после начала беременности. К сожалению, его концентрация сильно зависит от возраста животного и других индивидуальных признаков, поэтому в настоящее время он почти не используется в качестве маркера [3].

Экспрессия генов, вызванная интерфероном. Развивается в ответ на сигналы плода об успешном начале беременности. Это очень точный метод, позволяющий детектировать беременность на самых ранних этапах, однако его проведение возможно только в специально оборудованных лабораториях и включает в себя несколько достаточно сложных операций [4].

Измерение концентрации гликопротеидов, ассоциированных с беременностью. Эти белки вырабатываются в клетках развивающегося эмбриона и поступают в кровотоки матери, что позволяет детектировать их на ранних этапах развития беременности. В данный момент показано, что некоторые гликопротеиды, ассоциированные с беременностью, появляются в крови матери уже на 24 день роста эмбриона. Сейчас ведутся работы по созданию тестов, основанных на изменении их концентрации в крови коров, применимые в промышленных масштабах.

Также, заслуживают отдельного внимания различные способы ускоренного разведения КРС.

Например, экстракорпоральное оплодотворение ооцитов крупного рогатого скота *in vitro* является перспективным направлением получения высокопродуктивных коров после выбраковки племенных животных.

Криоконсервация эмбрионов является составной частью репродуктивных технологий, она позволяет длительное время сохранять генетический материал животных, а также проводить трансплантацию эмбрионов в строго определенные сроки, обеспечивая высокую выживаемость эмбрионов после оттаивания и, в конечном счете, беременность и живое потомство после пересадки эмбрионов реципиенту, что достигается благодаря тщательной разработке и изучению методик замораживания и оттаивания.

Эффективность криоконсервации зависит от многих показателей, включая стадию развития эмбрионов, их качество, происхождение эмбриона (полученный в естественных условиях – *in vivo* или в произведенный пробирке – *in vitro*), от правильного выбора и использования криопротектора, а также температурного режима заморозки и оттаивания. Оптимизация всех этих условий позволит в дальнейшем увеличить выживание и

потенциал, связанный с развитием эмбриона [11].

В настоящее время в связи с потребностью увеличения производства молока особенно возрастает важность получения высокопродуктивного поголовья. В условиях промышленной технологии при использовании метода искусственного осеменения можно получать одного теленка в год. Таким образом, за всю продуктивную жизнь от одной коровы можно получить от 3 до 6 телят, в то время как в ее яичниках за это время формируется десятки тысяч потенциальных яйцеклеток. В этой связи с целью максимального использования репродуктивного потенциала коровы разработаны технологии ускоренного размножения животных – трансплантация эмбрионов и получение эмбрионов в культуре *in vitro*, позволяющих повысить выход молодняка от одной коровы до 5-10 телят в год и значительно ускорить процесс качественного улучшения популяции крупного рогатого скота [12].

Сущность данных методов заключается в том, чтобы задействовать в воспроизводстве наибольшее количество яйцеклеток коровы, которые образуются в ходе ее полового цикла. При этом при получении эмбрионов *in vivo* применяется гормональная обработка животного с целью стимуляции суперовуляции, в результате которой в яичниках коровы-

донора образуется не одна, а несколько яйцеклеток, способных к оплодотворению. После искусственного осеменения такого животного в его организме развивается несколько эмбрионов, которые впоследствии извлекаются и пересаживаются реципиентам. Метод *in vitro* заключается в том, что из организма коровы при помощи метода трансвагинальной аспирации ооцитов (ТАО) или после убоя животного получают неоплодотворенные яйцеклетки, которые при создании определенных условий развиваются до стадии, когда они способны к оплодотворению [10].

Все более возрастающий интерес к методам ускоренного размножения животных определяет необходимость оценки эффективности применения данного метода.

Рассчитанные прогнозные показатели экономической эффективности создания стада племенного молодняка (нетелей) в количестве 500 голов с использованием методов ускоренного размножения животных, дают следующие результаты - для решения поставленной задачи с учетом 50%-й приживляемости необходимо получить и пересадить реципиентам 1 000 эмбрионов. От каждого донора при 4-кратной обработке и выходе в среднем 5 жизнеспособных эмбрионов за год можно провести 20 пересадок. Таким образом, для получения 1 000 эмбрионов и

проведения такого же количества пересадок необходимо создать донорское стадо из 50 высокопродуктивных животных.

На начальных этапах разработки технологии получения эмбрионов в культуре *in vitro* основным источником ооцитов являлись яичники, полученные после убоя животного на мясокомбинате, что уже само по себе являлось сдерживающим фактором широкого внедрения данной технологии в практику животноводства [9]. С одной стороны, у донора можно было получить ограниченное количество ооцитов только один раз – после его убоя. Со второй – только ооциты, находящиеся в фолликуле *in vivo*, вовлекаются в фолликулярную волну роста и имеют компетенцию к дальнейшему развитию, что очень важно для получения эмбрионов в культуре *in vitro* в достаточном количестве и соответствующего качества. Однако получение ооцитов при жизни животного смогло решить эту проблему, и повысить результативность получения жизнеспособных эмбрионов в десятки раз [10].

Другим аспектом оптимизации трансвагинальной аспирации ооцитов и повышения ее эффективности является частота аспираций. Многие авторы сходятся во мнении, что 2-кратная в неделю аспирация стимулирует и

синхронизирует не только новую волну роста фолликулов, но и повышает эмбриопродуктивность ооцитов, хотя другие исследователи и не согласны с этим мнением [10].

Установление того факта, что ооциты, извлеченные из фолликулы, возобновляют мейоз, если их поместить в соответствующие средовые условия созревать до стадии оплодотворения, оплодотворятся, а полученные эмбрионы разовьются до предимплантационных стадий, послужило основой разработки технологии получения эмбрионов вне организма матери. Сегодня это один из наиболее динамично развивающихся в настоящее время биотехнологических методов интенсификации использования репродуктивного и генетического потенциала племенных животных [9], который наравне с искусственным осеменением и трансплантацией эмбрионов занимает в настоящее время все более прочное положение в практике разведения и селекции крупного рогатого скота.

Возможность получения эмбрионов в «пробирке», с последующей их пересадкой реципиентам, значительно расширила рамки интенсификации племенного использования животных с выдающимися селекционными признаками [10].

На практике, трансплантацию эмбрионов внедряют уже некоторые

предприятия. Например, ООО «Брянская мясная компания», входящая в агропромышленный холдинг «Мираторг», внедряет систему трансплантации эмбрионов для получения собственных быков-производителей с высокой генетикой в Брянской области.

«Мираторг» реализует в регионе крупнейший в России проект по производству высококачественной говядины полного цикла: от кормов до высокотехнологичного предприятия по убою и глубокой переработке крупного рогатого скота проектной мощностью 400 тысяч голов в год. Общее поголовье животных специализированной мясной породы абердин-ангус на 42 фермах компании превышает 300 тысяч голов, из которых более 110 тысяч маточное стадо. Для воспроизводства потомства агрохолдинг использует лучших животных из родительских пород. Успешность оплодотворения, здоровье коров и телят напрямую зависит от генетического материала быков. На первом этапе для получения эмбрионов «Мираторг» использует семя лучших племенных быков-производителей из Австралии и США, а в качестве доноров яйцеклетки коров первой категории, соответствующих высоким генетическим показателям. «Мираторг» построили и оснастили собственную высокотехнологичную лабораторию для получения эмбрионов с

лучшей генетикой. Метод трансплантации эмбрионов позволяет производить племенных животных внутри собственного хозяйства и сократить закупку заграничного элитного скота. Преимущество этого метода в том, что будущих племенных быков-производителей вынашивают обычные коровы, а значит и масштаб производства элитного поголовья будет в разы выше по сравнению с обычными методами племенного скотоводства. Бычки, полученные таким способом, будут иметь высокие характеристики, сравнимые с показателями быков, которых «Мираторг» завозит из США и Австралии»[5].

Есть и другие примеры. «В 2015 году в Добринском районе Липецкой области начал работу биотехнологический центр по производству эмбрионов КРС. Цель проекта - создание отечественного производства эмбрионов элитных пород скота с высоким генетическим потенциалом, адаптированных к местным условиям. В качестве родительских форм используются коровы-доноры голштинской и других пород с подтвержденной продуктивностью не ниже 11 тысяч кг молока за 305 дней лактации. Проект реализован благодаря инвестициям АО «Щелково Агрохим», которые составили более 300 млн. руб. Производственная мощность - более 9 тыс. эмбрионов КРС в год. Стоимость простого

эмбриона - 17 тысяч рублей, услуга по его пересадке животному - реципиенту 3,5 тысячи рублей[6].

Необходимо отметить, что существует множество видов коров. Некоторые выращиваются только на зарез – мясные породы, другие – молочные, в то время, как третьи пригодны как для зареза, так и для подоя.

В среднем стоимость коровы на территории России составляет 50-150 тысяч рублей.

Во многом цена скота будет зависеть от региона его нахождения. Стоимость коровы зависит от ее породы, веса, производительности, ее наследственности и стельности, однако является достаточно редким случаем продажа высокопродуктивных животных.

Для анализа цен были отобраны следующие объекты, характеризующие среднюю стоимость коров на российском рынке сельскохозяйственных животных в 2016-2017 г. Результаты выборки представлены в табл. 3.

Таблица 3

Предложение о продаже коров на Российском рынке

| № п/п | Порода | Надой, литр в день | Дополнительная информация | Стоимость за 1 корову, руб. | Источник информации |
|-----------|-------------------------|--------------------|--|-----------------------------|---|
| 1 | - | - | 3 отела, покрытая | 70 000 | https://www.avito.ru/ |
| 2 | - | 30 | спокойная, породистая | 80 000 | https://www.avito.ru/ |
| 3 | Ярославская | - | первотелка | 100 000 | http://irr.ru/ |
| 4 | Голштинская | 20 | 1 отел в апреле | 75 000 | https://www.avito.ru |
| 5 | Швицкая | 28-35 | 6 лет, стельная (отел в феврале) | 150 000 | http://kaluzhskaya-obl.irr.ru/ |
| 6 | - | - | дойная, стельная четвертым отелом | 75 000 | http://lipetskaya-obl.irr.ru/ |
| 7 | - | 15 | стельная 2 месяца третьим отелом | 65 000 | https://www.avito.ru |
| 8 | - | - | 4 года | 70 000 | https://www.avito.ru |
| 9 | - | 18-20 | стельная, 4 отел в марте | 85 000 | https://www.avito.ru |
| 10 | - | - | родилась 10.03.2014 (1 год 4 мес), стельная, осеменена племенным канадским голштинским семенем | 65 000 | https://www.avito.ru |
| 11 | - | 20-23 | черно-белой масти, 3 отела, стельная | 60 000 | https://www.avito.ru |
| 12 | - | - | 1 отел | 80 000 | https://www.avito.ru |
| 13 | Ярославская | - | 5 отелов | 60 000 | https://www.avito.ru |
| 14 | Среднее значение | | | 79 615 | |

Стоимость коровы зависит от ее породы, веса, производительности, ее наследственности и стельности.

Возможность получения эмбрионов с помощью ЭКО позволяет воспроизводить животных с выдающимися селекционными признаками, находящихся в верхней ценовой категории.

Таким образом, для развития мясного производства необходимо применение совокупности методов увеличения поголовья.

В настоящее время существует несколько активно развивающихся научно-прикладных направлений, целью которых является увеличение поголовья скота с использованием современных технологий:

- методы увеличения количества яйцеклеток, которое потенциально может быть оплодотворено (гормональная терапия; трансвагинальная аспирация ооцитов);
- метод криоконсервации полученных половых клеток;

- метод экстракорпорального оплодотворения, позволяющий в совокупности с методом криоконсервации использовать биологический материал животных строго в нужный момент времени без непосредственной покупки животного и всех категорий расходов, связанных с этим;
- методы своевременного определения начала беременности и правильного ее протекания, безвредные для матери и плода.

Для реализации приведенных выше научно-прикладных направлений необходима технологическая модернизация старых и строительство новых специализированных площадок по выращиванию и откорму.

Соответственно, в сложившейся ситуации, когда производство мяса говядины находится на спаде даже в условиях продуктового эмбарго, совокупность данных методов могла бы поспособствовать увеличению производства.

Библиографический список

1. Информационный портал Агровестник. Режим доступа - <https://agrovesti.net>
2. Cain A. J, Christiansen D. (2015) Biochemical Pregnancy Diagnosis. Bovine Reproduction, First Edition, 320–325.
3. Bekele N, Addis M, Abdela N, Ahmed W. M. (2016) Pregnancy Diagnosis in Cattle for Fertility Management: A Review. Global Veterinaria 16 (4): 355-364.
4. Lucy M, Green J, Poock S. Pregnancy determination in cattle: a review of available alternatives. In: Proceedings of Applied Reproductive Strategies in Beef Cattle, August 31 to September 1, 2011, Joplin, MO.
5. Информационный портал Мясо Портал. Режим доступа - <http://www.myaso-portal.ru/news/news-companies/miratorg-vnedryaet-transplantatsiyu-embriionov-dlya-polucheniya-bykov-proizvoditeley-s-vysokoy-geneti>
6. Информационный портал Щелково Агροхим. Режим доступа - <http://www.betaren.ru/prensa/111/>
7. Информационный портал Щелково Агροхим. Режим доступа - http://www.betaren.ru/russia/embryones/novosti_embriioni_krs/
8. Информационный портал Вебсадовод.ru. Режим доступа - http://www.websadovod.ru/cow_meat/03.htm
9. Получение ооцитов коров путем трансвагинальной пункции фолликулов. Пестис В.К., Голубец Л. В., Дешко А. С., Кысса И. С., Попов М. В., Доклады Национальной академии наук Беларуси, Том 60 № 1, январь-февраль 2016 г. Режим доступа - <http://doklady.belnauka.by/jour/article/viewFile/23/24>
10. Современные технологии сельскохозяйственного производства: сборник научных статей по материалам XVII Международной научно-практической конференции (Гродно, 14 марта 2014 года)
11. А. С. Дешко, Л. В. Голубец, И. С. Кысса, Ю. А. Якубец, М. В. Попов. Крриоконсервация эмбрионов крупного рогатого скота, полученных в культуре in vitro. 2013 г. Режим доступа - https://catalog.ggau.by/downloads/СХПП_Т.21_2013/9.pdf
12. Бабенков В.Ю., Хромов Н.И., Хромова В.В., Машталер Д.В. Вспомогательные репродуктивные технологии в воспроизводстве и селекции КРС. Журнал «ФЕРМЕР. Черноземье» Август 2017 www.vfermer.ru. Режим доступа - http://vfermer.ru/uploads/files/pdf/Farmer1_august_2017.pdf
13. Информационный портал Meatinfo. Режим доступа - <http://meatinfo.ru/blog/top-25-krupneyshih-proizvoditeley-myasa-596>

14. Мясное скотоводство Российской Федерации. Амерханов Харон Адиевич. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, г. Москва, апрель 2017 г. Режим доступа http://komitet2-20.km.duma.gov.ru/upload/site2/document_news/000/195/378/_Prezentatsiya_Amerkhanova_Kh.A._Minselkhoz_Rossii.pdf
15. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года N 717 (В редакции, введенной в действие с 14 апреля 2017 года)

*Аманжолова Айгерим
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты – info@esm-invest.com*

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЯГКИХ СОРТОВ СЫРА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. В статье представлен анализ инвестиционного потенциала предприятия по производству мягких сортов сыра в Казахстане. Анализ проводится на основе расчета основных инвестиционных показателей и рассмотрения тенденций производства сыра в стране на данном этапе развития.

Ключевые слова: производство итальянского сыра, технология производства мягких сортов сыра, инвестиционный проект, инвестиционные затраты, инвестиционный потенциал.

*Amanzholova A.
graduate of economic faculty Kazakhstan
branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov
e-mail – info@esm-invest.com*

**ANALYSIS OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISE ON
MANUFACTURE OF SOFT VARIETIES OF CHEESE IN KAZAKHSTAN**

Abstract. The article provides an analysis of the investment potential of soft cheese production in Kazakhstan. The analysis based on the main investment indicators and cheese production trends.

Key words: Italian cheese production, soft cheese production technology, investment project, investment costs, investment potential.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЯГКИХ СОРТОВ СЫРА В КАЗАХСТАНЕ

Предыстория производства мягких сортов сыра

На данный момент почти в каждом крупном городе можно встретить кафе или ресторан итальянской кухни. С течением времени итальянские блюда становятся более обыденными в рационе людей. В особенности итальянская кухня славится своими знаменитыми сырами. В настоящее время известно более 400 видов итальянских сыров. Одними из наиболее известных сыров Италии являются мягкие сорта сыров: «Моцарелла», «Рикотта» и «Буррата».

Сыр «Моцарелла» является незаменимым ингредиентом большинства пицц Италии. Первые упоминания об этом виде сыра появляются уже в 16 веке в южных регионах Италии.¹³ Истинная итальянская Моцарелла изготавливается из молока черной буйволицы. Однако сейчас все больше в качестве основного сырья для производства моцареллы используется коровье молоко. Моцарелла – мягкий сыр нежной структуры, изготавливаемый в различной форме (шарики, косички), преимущественно хранящийся и продающийся в рассоле для сохранения своей нежности и вкуса.

«Буррата» – сорт итальянского мягкого сыра, представляющий собой мешочек моцареллы, наполненный кремом, который состоит из кусочков нарезанной моцареллы и нежных сливок. Однако история данного вида сыра началась гораздо позже истории моцареллы, а именно в 1920 году вследствие обыкновенного применения излишков от производства, когда остатки сыра «PastaFilata», совместив со сливками, завернули в мешочек из Моцареллы.¹⁴ Несмотря на простую структуру, Буррата считается сыром премиум-класса, что, по большей части, объясняется технологией исключительно ручного изготовления. Буррата, как и Моцарелла зачастую хранится в специальном рассоле для сохранения свежести и вкусовых качеств. Срок годности Бурраты в рассоле продлевается до 7 дней, без рассола срок хранения не превышает нескольких дней.

Не менее известен традиционный итальянский сыр «Рикотта». Особенностью производства этого продукта является его приготовление на основе сыворотки, остающейся после производства других сыров, в частности Моцареллы. Так, Рикотту не вполне можно назвать сыром, так как приготовление не

¹³<http://www.blogoitaliano.com/italy-for-all/italian-kitchen/italyanskiye-syry-5-samyx-populyarnyx.html>

¹⁴<http://italy4.me/cucina-italiana/italyanskiye-syry/burrata.html>

включает в себя использование молока, а консистенция готового продукта больше напоминает пастообразный творог.¹⁵

Сейчас производство мягких сортов сыра набирает все большую популярность и за пределами Италии, что обусловлено рядом причин, одной из которых является натуральность состава данных сыров, насыщенность питательными и полезными элементами. Это особенно актуально в современном обществе, в котором большинство людей делают акцент на переходе к правильному и сбалансированному питанию, с включением в рацион полезных и натуральных продуктов высшего качества.

Производство представленных выше сортов сыра является весьма выгодным и имеет большой спектр преимуществ, среди которых можно выделить следующие:

- Во-первых, мягкие сорта сыра относятся к такому типу сыров, для которых не требуется длительный период созревания, поэтому представляется возможным производство в краткие сроки;
- Во-вторых, изготовление таких сыров характеризуется немалым выходом готовой продукции из начального сырья (из 10 литров молока выходит 1 кг сыра) в сравнении с другими сортами;

- В-третьих, из сыворотки, оставшейся в результате переработки молока для изготовления Моцареллы, можно изготавливать сыр сорта Рикотта, что, несомненно, сокращает издержки для приготовления данного продукта. Характеристики и особенности изготовления данных сортов мягкого сыра обуславливают рациональность и эффективность их совместного производства;
- В-четвертых, линия оборудования для производства Моцареллы схожа с требующимся оборудованием для производства сыров других сортов, включая и твердые, что позволяет адаптировать уже имеющееся оборудование производителей под выпуск других видов сырной продукции.

Производство сыра в Казахстане

Тенденция роста популярности производства мягких видов сыров за пределами Италии характерна и для Казахстана. Так, в 2014 году подобное производство было организовано в Алматинской области. В целом, в Казахстане ежегодно наблюдается рост как спроса, так и производства сырной продукции. К примеру, в 2016 году производство сыра в Казахстане возросло на 7,4% по сравнению с предыдущим

¹⁵https://www.myasnov.ru/news/vkus_italii_v_rossii_motsarella_rikotta_i_burrata_myasnov_ferma/

годом и составило порядка 18 тысяч тонн. В среднем, за последние три года наблюдался ежегодный рост производства в секторе сырной продукции, оцениваемый в 10%. Согласно статистическим данным объем спроса на сыр в Казахстане в 2016 году составил 33 тысячи тонн, что практически вдвое превышает объем отечественного производства.¹⁶ Это позволяет нам сделать вывод, что половина спроса на сыр в стране удовлетворяется импортными производителями.

Помимо этого, существуют такие особенности рынка, как ограниченность ассортимента, представленного твердыми сырами, а также проблема качества, связанная с высокой долей в составе продукции консервантов и пальмового масла. Ввиду малого срока хранения продукта (до 10 дней) практически во всей импортной продукции содержится большое количество консервантов. Организация отечественного производства не потребует использования консервантов и подобных добавок для увеличения срока хранения, что в свою очередь, увеличит не только качество, но и вкусовые особенности продукции. Среди отечественных производителей данных сортов продукции можно выделить только две компании: «SabaFood» и «LATTE»,

функционирующие на территории Алматы и Алматинской области.

Ограниченность ассортимента на рынке и практически отсутствие отечественного производства мягких видов сыра, делают данный сектор рынка весьма привлекательным для вложения.

Кроме того, налаживание отечественного производства и развития малого и среднего бизнеса являются важными элементами в стратегиях социально-экономического развития Казахстана. В частности, производство сырной продукции входит в число приоритетных производств Фонда предпринимательства «ДАМУ», выдающего кредиты отечественным предприятиям под низкие ставки процента (до 8,5% в год).¹⁷

Инвестиционные затраты

На примере многих российских компаний по производству сыра, можно отметить, что реализация данного проекта не потребует большого стартового капитала по ряду причин. Большую роль играет связанность производства этих трех сортов сыра, что значительно упрощает выбор необходимого оборудования при невысоких затратах.

Цены на необходимый комплект оборудования варьируются в зависимости от мощности и степени автоматизации.

¹⁶

<http://www.kazpravda.kz/news/ekonomika/kazahstans>

kie-kompanii-velichili-obemi-proizvodstva-sira-i-tvoroga/

¹⁷ <https://www.damu.kz/12138>

К примеру, цена маломощного станка с производительностью сыра 100 кг/час равна 650 000 рублей¹⁸ (курс рубля к тенге = 5,91), что составляет 3 900 000 тенге. При учете длительности рабочего дня в восемь часов, дневное производство продукции может достигать 800 кг. В силу схожести технологий производства сыров Моцарелла и Буррата, достаточно будет приобрести одну машину мощностью в 100

кг/час. Расходы на все оборудование составят порядка 7 млн. тг. Кроме того, в первый месяц для начала производства необходимо закупить дополнительное оборудование, необходимое для фасовки и формовки сыра, с учётом этого затраты на оборудование оцениваются в 8 453 000 тенге.

В целом, инвестиционные затраты выглядят следующим образом:

Таблица 1

Инвестиционные затраты, в тг

| | |
|-------------------------------------|-------------------------|
| Здание | 20 000 000 |
| Оборудование: | |
| Накопительная емкость | 453 000 ¹⁹ |
| Комплекс для производства Моцарелла | 3 900 000 ²⁰ |
| Терка для сыра | 984 000 |
| Сыроварня для Рикотты | 1 490 000 ²¹ |
| Анализатор молока | 170 000 ²² |
| Весы | 44 000 |
| Вспомогательное оборудование | 1 412 000 |
| Итого | 28 453 000 |

Как видно из таблицы, для запуска производства необходимо 28,5 млн. тг. При этом, имеется возможность получения такого кредита в Фонде

предпринимательства «ДАМУ» на пять лет под 8,5% годовых.

Основные расчетные материалы

Таблица 2

Денежные потоки от операционной деятельности, в тг

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Выручка | 461 014 303 | 496 320 960 | 593 414 857 | 719 455 875 | 777 012 346 | 839 173 333 | 906 307 200 |
| Себестоимость проданной | 398 642 801 | 428 804 758 | 501 181 384 | 589 853 544 | 625 009 188 | 662 272 832 | 701 770 960 |

¹⁸ <http://www.chtenie-online.ru/82640-biznesideya-proizvodstvo-motsarelli-.html>

¹⁹ <https://satu.kz/p10787823-nakopitelnaya-yomkost-kubm.html>

²⁰ <http://www.chtenie-online.ru/82640-biznesideya-proizvodstvo-motsarelli-.html>

²¹ <https://satu.kz/p30660375-syrovarnya-150-litrov.html>

²² <https://satu.kz/p45010716-analizator-kachestva-moloka;all.html>

| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| продукции, в том числе: | | | | | | | |
| материалы | 377 052 344 | 403 866 069 | 475 213 887 | 561 585 197 | 595 280 308 | 630 997 127 | 668 856 954 |
| оплата труда | 17 722 834 | 20 708 920 | 21 716 825 | 23 996 864 | 25 436 675 | 26 962 876 | 28 580 648 |
| общепроизводственные расходы | 3 305 594 | 3 637 947 | 3 678 395 | 3 712 128 | 3 753 046 | 3 792 937 | 3 831 844 |
| амортизация | 562 029 | 591 822 | 572 277 | 559 356 | 539 158 | 519 892 | 501 513 |
| Валовая прибыль | 62 371 502 | 67 516 202 | 92 233 473 | 129 602 331 | 152 003 158 | 176 900 502 | 204 536 240 |
| - административные расходы | 23 050 715 | 24 816 048 | 29 670 743 | 35 972 794 | 38 850 617 | 41 958 667 | 45 315 360 |
| - коммерческие расходы | 46 101 430 | 49 632 096 | 59 341 486 | 71 945 588 | 77 701 235 | 83 917 333 | 90 630 720 |
| Прибыль (убыток) | -6 780 643 | -6 931 942 | 3 221 244 | 21 683 950 | 35 451 306 | 51 024 502 | 68 590 160 |
| - проценты к уплате | 2 116 716 | 1 653 178 | 1 306 335 | 719 619 | 252 839 | | |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | -8 897 359 | -8 585 120 | 1 914 909 | 20 964 331 | 35 198 467 | 51 024 502 | 68 590 160 |
| - прочие налоги | 422 558 | 413 529 | 406 244 | 400 903 | 392 513 | 384 425 | 376 627 |
| - налог на прибыль | 0 | 0 | 382 982 | 4 192 866 | 7 039 693 | 10 204 900 | 13 718 032 |
| Чистая прибыль (убыток) от операционной деятельности | -9 319 917 | -8 998 649 | 1 125 684 | 16 370 562 | 27 766 261 | 40 435 176 | 54 495 501 |

Таблица 3

Денежные потоки от инвестиционной деятельности, в тг

| Инвестиционная деятельность | 2018 |
|--|--------------------|
| Инвестиции в земельные участки | |
| Инвестиции в здания и сооружения | 2 000 0000 |
| Инвестиции в оборудование и прочие активы | 8 453 000 |
| Инвестиции в нематериальные активы | |
| Инвестиции в финансовые активы | |
| Оплата расходов будущих периодов | |
| Прирост чистого оборотного капитала | |
| Выручка от реализации активов | |
| Итого CF от инвестиционной деятельности | -28 453 000 |

Таблица 4

Денежные потоки от финансовой деятельности, в тг

| Финансовая деятельность | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Поступления собственного капитала | 1 453 000 | | | | |
| Целевое финансирование | | | | | |

| Финансовая деятельность | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Средства от инвесторов строительства | | | | | |
| Поступления кредитов | 27 000 000 | | | | |
| Возврат кредитов | 5 033 898 | 5 491 525 | 4 118 644 | 6 864 407 | 5 491 525 |
| Лизинговые платежи | | | | | |
| Выплата дивидендов | | | | | |
| Итого CF от финансовой деятельности | 23 419 102 | -5 491 525 | -4 118 644 | -6 864 407 | -5 491 525 |

Таблица 5

Инвестиционные показатели, в тг

| | |
|--|---------------|
| NPV | 35 314 481,67 |
| IRR | 20% |
| PI | 2,241151431 |
| Дисконтированный срок окупаемости, лет | 4 |
| Доля собственных средств | 0,051066671 |
| Доля заемных средств | 0,948933329 |
| Доходность собственного капитала | 0,2 |
| Доходность заемного капитала | 0,085 |
| WACC | 0,090872667 |

На основе суммарных дисконтированных денежных потоков была рассчитана чистая приведенная стоимость. Из анализа данных, приведенных в таблице 5 можно сделать вывод, что данный проект является достаточно выгодным. Как видно чистая

приведенная стоимость денежного потока превышает величину необходимых инвестиций, и срок окупаемости наступает в четвертый год функционирования производства, что является сравнительно хорошим показателем для данной отрасли.

Библиографический список

1. Информационный портал blogoitaliano.com. Режим доступа: <http://www.blogoitaliano.com/italy-for-all/italian-kitchen/italyanskie-syry-5-samyh-populyarnyx.html>
2. Информационный портал italy4.me. Режим доступа: <http://italy4.me/cucina-italiana/italyanskie-syry/burrata.html>
3. Информационный портал МясновЪ. Режим доступа: https://www.myasnov.ru/news/vkus_italii_v_rossii_motsarella_rikotta_i_burrata_myasnov_ferma/
4. Информационный портал Казахстанская правда. Режим доступа: <http://www.kazpravda.kz/news/ekonomika/kazahstanskie-kompanii-uvelichili-obemi-proizvodstva-sira-i-tvoroga/>
5. Информационный портал [Damu.kz](http://damu.kz). Режим доступа: <https://www.damu.kz/12138>
6. Информационный портал Читай Онлайн. Режим доступа: <http://www.chtenie-online.ru/82640-biznesideya-proizvodstvo-motsarelyi-.html>
7. Информационный портал [Satu.kz](http://satu.kz). Режим доступа: <https://satu.kz/p10787823-nakopitelnaya-yomkost-kubm.html>

Каримова Зарина Болаткызы
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты - *sarin05@list.ru*

Смагулова Айгерим Булатовна
магистратура экономического факультета
Казахстанского филиала МГУ им. М. В. Ломоносова
адрес электронной почты - *smagulovaab@gmail.com*

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ, ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ОТКРЫТИЕ ЧАСТНОГО ДЕТСКОГО САДА В ГОРОДЕ АСТАНА

Аннотация. В статье рассматривается маркетинговое исследование, необходимое для изучения рынка детских садов города Астаны и основных конкурентов в представленной сфере деятельности. В статье проведен анализ затрат на открытие частного детского сада в городе Астана, республика Казахстан.

Ключевые слова: маркетинговое исследование, конкуренция, инвестиционный проект, частный детский сад, анализ затрат.

Karimova Z.B.

*graduate of economic faculty Kazakhstan
branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov
e-mail – sarin05@list.ru*

Smagulova A.B.

*graduate of economic faculty Kazakhstan
branch of Moscow state University. M. V. Lomonosov
e-mail – smagulovaab@gmail.com*

MARKETING RESEARCH, MARKET RESEARCH AND COST ANALYSIS ON THE OPENING OF A PRIVATE KINDERGARTEN IN ASTANA

Annotation. The article discusses the marketing research required to understand market of kindergartens of Astana city and to know the major competitors in the field of activity. The article analyzes the costs of opening a private kindergarten in the city of Astana, the Republic of Kazakhstan.

Key words: marketing research, competitiveness, investment project, private kindergarten, cost analysis.

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ, ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ОТКРЫТИЕ ЧАСТНОГО ДЕТСКОГО САДА В ГОРОДЕ АСТАНА

Целью большинства развитых стран является обеспечить равные возможности, а также доступное и качественное образование для всех слоев населения.

Заинтересованность государства выражается не только на уровне финансирования (9,5 % от общего бюджета образования стран), но и в создании различных социально-ориентированных проектов дошкольного воспитания, предполагающих пребывание и занятость детей в специализированных учреждениях. Например, обязательные материнские школы, школы для малышей, для детей в возрасте от 3 до 5 лет, игровые группы, группы присмотра и ухода за детьми.

Обучение и развитие детей является одной из важнейших обязанностей родителей, основу образования ребенка дает дошкольное детское учреждение, так как прививает ребенку любознательность, усидчивость, трудолюбие и ответственность.

На сегодняшний день в городе Астана функционирует 261 дошкольное

учреждение с посещаемостью в 48 154 детей. Государственные детские сады заполнены детьми, родители стоят в очереди годами, ожидая места в детском саду. Большинство частных детских садов переполнены детьми, но большинство из них дорогостоящие, что является недоступным для основного слоя населения. Так же стоит отметить, что с каждым годом увеличивается рождаемость детей, так как Астана является столицей, ощущаем сильный приток населения. Отсюда следует сделать вывод, что имеет место быть проблема нехватки детских садов.

Состояние дошкольного воспитания и обучения г. Астаны

По состоянию на 2017 год в городе Астана функционирует 261 дошкольное учебное заведение, из них 146 частных детских садов. Согласно данным официальной статистики Республики Казахстан, на сегодняшний день в Астане 25 000 детей ожидают своей очереди на место в детском саду.

| Год | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| <i>Кол-во детей на 100 мест</i> | 120,0 | 169,5 | 112,9 | 121,5 |

Как видно из таблицы на каждые 100 мест претендует 121 ребенок, в сравнении с 2015 годом количество детей увеличилось в 1,08 так же стоит учесть тот

факт, что ежегодно увеличивается рождаемость, приток населения, соответственно существует потребность в детских садах. В среднем по городу Астана

на 100 мест приходится 121,5%, по району Алматы – 123,0%, Есиль – 101,8%, Сарыарка – 123,1% детей.²³ Отсюда следует, что наиболее востребованным районом является Сарыаркинский, где и будет расположен детский сад.

Занятия и общение с детьми в 54,3% дошкольных организациях ведется на 3 языках: казахский, русский, английский, количество детей в таких детских садах составило 62,9% от всей массы, то есть родители предпочитают детские сады с 3-х язычным образованием. Количество дошкольных организаций, где общение велось только на казахском языке, составило 39,3% организации, в которых обучались и воспитывались 34,8% детей и на русском языке - 6,4%, а детей – 2,3%.²⁴

Численность работников дошкольных организаций составляет 3 616 человек, из которых 47,6% - педагогический персонал, 17,1% –

помощники воспитателей, 4,7% - повара, 3,3% – медицинские сестры, 27,3% - другие должности.²⁵

Отсюда следует вывод, что потребность в детских садах будет ближайšie 5 лет, на сегодняшний день потребность составляет около 25 тысяч мест. Имеется 8 170 мест, т.е. нормативная обеспеченность составляет 37,4%. В результате переуплотненности групп в детских садах фактическая обеспеченность составляет 39,2%.²⁶

Дефицит – 25 550 мест.

Основные и потенциальные конкуренты

Основными конкурентами на рынке выступают частные и государственные детские сады, расположенные в Сарыаркинском районе.

Был проведен анализ рынка детских садов и выявлены основные конкуренты.

Таблица 1

Основные частные сады г. Астана

| № | Наименование предприятия | Адрес |
|---|--|---|
| 1 | ТОО «Мурзилка» | г.Астана, район Сарыарка, ул. Иманбаева д.16, кв.57 |
| 2 | ТОО «Бостон-НС» детский сад «Аккайнар 1» | г.Астана, район Сарыарка, п. Караоткель-2, д.61 |
| 3 | ТОО «Next-NT» | г.Астана, район Сарыарка, 70 лет октября п.Пригородное д.2910 |
| 4 | ТОО «Мерцана-Астана» детский сад «Айналайын» | г.Астана, район Сарыарка, ул. № 70, д.31. 10. |
| 5 | Ясли сад «Бақыт» | г. Астана, Рыскулбекова 8/3 |
| 6 | ТОО «Ақ көгершін ДОК» | г. Астана, район Сарыарка, ул. Талапкерская д. 31 |
| 7 | Самал – 2008 | г. Астана пр. Момышұлы 28/12 |

²³ <http://stat.gov.kz>

²⁴ <http://stat.gov.kz>

²⁵ <https://business.gov.kz/ru/> (Фонд развития предпринимательства)

²⁶ <http://stat.gov.kz>

| № | Наименование предприятия | Адрес |
|----|---|---|
| 8 | ТОО «Строительная корпорация «Айкен» ясли-сад «Ақниет» | г. Астана, район Сарыарка, ул. Ы. Дүкенұлы, д.37/2, ВП-3, ВП-4, ВП-5, ВП-6. |
| 9 | «Алтын бесік Астана» | г. Астана, район Сарыарка пр. Комсомолский ул. Қыз Жібек, д.25 |
| 10 | «Гид НТ» «Керемет» | Район Сарыарка вип городок пер. 37 дом. 2 |
| 11 | Начальная школа «Почемучка» | г.Астана ул. Дружбы, 36. |
| 12 | Учреждение образования «Международный колледж непрерывного образования» (МКНО) | г.Астана, район Алматы, м-н Молодежный, д.2 |
| 13 | Учреждение образования «Голубой парус» | г.Астана, район Сарыарка пр. Абылайхана, д. 22/1. |
| 14 | Филиал общественного фонда «Фонд образования Нурсултана Назарбаева» в городе Астане «Детский сад» «Мирас» | г.Астана, район Сарыарка, ул. Габдуллина, д. 10 |

Помимо месторасположения, попадает в среднюю ценовую категорию доступность детских садов определяется стоимостью. В данном проекте детский сад 30 000 – 80 000 тенге. Ниже представлен стоимостной анализ детских садов.

Таблица 2

Сравнительный анализ цен детских садов г. Астаны

| № | Наименование предприятия | Стоимость услуг в месяц, тг |
|----|---|--|
| 1 | ТОО«Центр развития ребенка «Ақбулак» | 45 000 |
| 2 | ТОО Детский сад «Бәйтерек» | 35 000 |
| 3 | «Киндертаун» Детский сад | 50 000 |
| 4 | ТОО «Сәби Әлемі» | 35 000 |
| 5 | ТОО «Болашақ-БА-2007» | С 1,5 до 2,5 лет - 35 000 От 2,5 лет – 40 000 |
| 6 | «Я сам» Детский сад | 40 000 |
| 7 | «Ай – Айголек» Детский сад | 30 000 |
| 8 | ТОО «Next-NT» | 35 000 |
| 9 | «Зерек» Детский Центр развития | 20 000 |
| 10 | Ясли - сад «Бакыт» | 55 000 |
| 11 | «Байтерек» Детский сад | 35 000 |
| 12 | «Елдана» Детский сад | 35 000 |
| 13 | «Наурыз» Детский сад | 35 000 |
| 14 | «Балапан» Детский сад | 40 000 |
| 15 | Начальная школа «Почемучка» | 45 000 |
| 16 | Учреждение образования «Международный колледж непрерывного образования» (МКНО) | 60 000 |
| 17 | Учреждение образования «Голубой парус» | 60 000 |
| 18 | Филиал общественного фонда «Фонд образования Нурсултана Назарбаева» в городе Астане «Детский сад» «Мирас» | 80 000 |
| 19 | Бал-Бөбек-2008 | 45 000 |
| 20 | ТОО «Куаныш» | 40 000 |

Основными преимуществами проектируемого детского сада являются:

- относительно низкая оплата за услуги;

- качество предоставляемых услуг;
- использование современного и качественного инвентаря;

- высококвалифицированный трудовой персонал;
- многопрофильность оказываемых услуг;
- использование современных методик в изучении языков.

Вежливое обращение с клиентами, широкий ассортимент предлагаемых услуг, высокое качество услуг – все это, несомненно, завоевывает симпатии клиентов.

АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ОТКРЫТИЕ ЧАСТНОГО ДЕТСКОГО САДА В ГОРОДЕ АСТАНА

При открытии детского сада необходимо соблюдать требования, предписанные санитарно-эпидемиологическими службами.

Согласно санитарно-эпидемиологическим требованиям Республики Казахстан, дошкольные организации (ДО) могут располагаться в отдельно стоящих зданиях, многоквартирных жилых домах на первом этаже. Норма необходимой площади на 1 ребенка составляет в среднем 3м². В 1 группе детского сада должно воспитываться не более 25 детей.¹

Для того чтобы открыть частный детский сад, учредителю необходимо:

- зарегистрироваться как ИП (индивидуальный предприниматель) или ТОО (Товарищество с ограниченной ответственностью);

- найти подходящее помещение для аренды либо покупки - средняя стоимость 1 кв. м аренды помещения, специализированного под детский сад в Астане составляет 2000-2500 тг.²;
- получить разрешение от санитарно-эпидемиологической станции на обустройство выбранного местоположения в виде детского сада и снять в аренду помещение;
- купить необходимое оборудование: детскую мебель, игрушки, мебель для столовой, посуду, утварь, технику для прачечной;
- провести поиск и отбор сотрудников, таких как воспитатели, няни, бухгалтера, повара, охранники и т.п.;
- осуществить деятельность по рекламе и привлечению клиентов, в виде размещения информации в СМИ и Интернете;
- набрать группы и открыть детский сад.

Рассмотрим в качестве примера элементы инвестиционного проекта открытия частного детского сада. Основные расчетные материалы такого проекта представлены в табл.1.

В рамках инвестиционной программы предполагается функционирование частного детского

сада, рассчитанного на 120 человек, по 20 человек в шести группах.

Плата за 1 ребенка в месяц составляет 48 000 тенге в первый год, с последующим коэффициентом роста равному 1,02, начиная со второго года.

Детский сад будет находиться в арендованном помещении, жилого комплекса, находящегося на левом берегу города Астаны, площадью 500м². Арендная плата за 1м² составит 2200 тг, итого ежемесячная арендная плата составит 1 100 000 тг, ежегодная арендная плата - 13 200 000 тг.

Для закупки необходимого инвентаря, оборудования, мебели будет привлечен кредит на сумму 12 873 000 тг под ставку 12%, погашение которого будет происходить равными долями в течении 7 лет. Освоение данных средств распределено на первые 3 месяца 2018 года.

Доля собственных средств в финансировании проекта составит 30%.

Для функционирования детского сада будет нанят административный, производственный, обслуживающий персонал в количестве 36 человек, с фондом оплаты труда в размере 2 077 110 тг. в год.

Себестоимость услуг будет рассчитываться из расходов периода, включающих постоянные расходы, составляющие 4 107 000 тг в год, включая

ФОТ, услуги банка, аренду помещения, коммунальные услуги, интернет и услуги связи, канцтовары, обслуживание основных средств, расходы на рекламу и страхование ответственности работодателя. Помимо этого расходы периода охватывают амортизацию в размере 862 000 тг. и расходы по процентам за кредит на сумму 1 201 000 тг.

Себестоимость также включает расходы на питание детей, составляющего 8 653 000 в 2018 году.

Итого себестоимость в 2018 году составит 47 697 000 тг.

Проект покажет чистую прибыль на второй год (2019) в размере 2 799 000 тг. Но кумулятивная чистая прибыль получится только на 4 год.

Финансовая модель проекта рассчитана на 10 лет. Ставка дисконтирования рассчитана с помощью показателя средневзвешенной стоимости капитала. Чистый денежный поток от реализации проекта составит не менее 5 000 000 тг. Чистая приведенная стоимость (NPV) за 10 лет составит 34 795 000 тг, Индекс прибыльности (PI) = 3.16, Внутренняя норма доходности (IRR) = 44%.

Смотря на вышеприведенные показатели, можно сделать выводы о том, что инвестору будет выгодно вкладывать деньги в данный проект, так как он рентабелен и принесет прибыль.

В процессе дальнейшей деятельности проекта можно рассмотреть введение потенциальных инноваций, в виде новых технологий обучения и воспитания детей, которые будут увеличивать плату за посещение детского сада и соответственно повышать доход от реализации услуг и чистую прибыль проекта.

Таким образом, для открытия частного детского сада в Астане необходимы относительно небольшие затраты, которые в дальнейшем покроются относительно большими доходами.

Основные расчетные материалы

| Наименование | ВСЕГО | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| | | год | год | год | год | год | год | год | год | год | год |
| Остаток денежных средств на начало отчетного периода | | | -2 985 | -1 075 | 3 108 | 9 245 | 17 389 | 27 594 | 39 917 | 56 350 | 74 824 |
| Операционная деятельность | | | | | | | | | | | |
| Поступление | 851 810 | 43 417 | 78 076 | 82 129 | 84 593 | 87 131 | 89 745 | 92 437 | 95 210 | 98 066 | 101 008 |
| от реализации услуг детского сада | 851 810 | 43 417 | 78 076 | 82 129 | 84 593 | 87 131 | 89 745 | 92 437 | 95 210 | 98 066 | 101 008 |
| Выбытие | 748 554 | 50 689 | 74 141 | 75 922 | 76 432 | 76 962 | 77 515 | 78 090 | 78 777 | 79 593 | 80 433 |
| Приобретение продуктов питания | 165 859 | 10 699 | 16 920 | 17 280 | 17 280 | 17 280 | 17 280 | 17 280 | 17 280 | 17 280 | 17 280 |
| Административные расходы | 509 253 | 39 173 | 52 231 | 52 231 | 52 231 | 52 231 | 52 231 | 52 231 | 52 231 | 52 231 | 52 231 |
| Проценты за кредит | 5 198 | 764 | 1 346 | 1 103 | 860 | 617 | 375 | 132 | | | |
| Подходный налог | 11 360 | | | 1 268 | 1 757 | 2 258 | 2 774 | 3 303 | 3 825 | 4 335 | 4 860 |
| Выплата НДС | 26 615 | 53 | 3 644 | 4 040 | 4 304 | 4 575 | 4 856 | 5 144 | 5 441 | 5 747 | 6 062 |
| Результат операционной деятельности | 103 257 | -7 273 | 3 935 | 6 207 | 8 161 | 10 168 | 12 230 | 14 347 | 16 433 | 18 473 | 20 575 |
| Инвестиционная деятельность | | | | | | | | | | | |
| Поступление | | | | | | | | | | | |
| Выбытие | 12 873 | 12 873 | | | | | | | | | |
| Приобретение ОС и НА | 12 873 | 12 873 | | | | | | | | | |
| Результат инвестиционной деятельности | -12 873 | -12 873 | | | | | | | | | |
| Недостача/ избыток денежных средств | | | | | | | | | | | |
| Финансовая деятельность | | | | | | | | | | | |
| Поступление | 18 174 | 18 174 | | | | | | | | | |
| Поступления по вкладам учредителей | 5 452 | 5 452 | | | | | | | | | |
| Поступления по кредитам | 12 722 | 12 722 | | | | | | | | | |
| Выбытие | 13 158 | 1 012 | 2 024 | 2 024 | 2 024 | 2 024 | 2 024 | 2 024 | | | |
| Выплаты по дивидендам учредителям | | | | | | | | | | | |

| Наименование | ВСЕГО | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | год | год | год | год | год | год | год | год | год | год |
| Выплаты по кредитам | 13 158 | 1 012 | 2 024 | 2 024 | 2 024 | 2 024 | 2 024 | 2 024 | | | |
| Результат финансовой деятельности | 5 015 | 17 162 | -2 024 | -2 024 | -2 024 | -2 024 | -2 024 | -2 024 | | | |
| CF суммарный | 95 399 | -2 985 | 1 910 | 4 183 | 6 137 | 8 144 | 10 205 | 12 323 | 16 433 | 18 473 | 20 575 |
| Остаток на конец отчетного периода (CF с нарастающим итогом) | 95 399 | -2 985 | -1 075 | 3 108 | 9 245 | 17 389 | 27 594 | 39 917 | 56 350 | 74 824 | 95 399 |

Библиографический список

1. Информационный портал Фонд развития предпринимательства. Режим доступа - <https://business.gov.kz/ru/>
2. Информационный портал Статистического комитета Республики Казахстан. Режим доступа - <http://stat.gov.kz>
3. Информационный портал Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан. Режим доступа - <http://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500010975>
4. Информационный портал OLX.kz. Режим доступа - <https://www.olx.kz/nedvizhimost/kommercheskie-pomeshcheniya/arenda/astana/q-%D0%B4%D0%B5%D1%82%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D1%81%D0%B0%D0%B4/>

WWW.ESM-INVEST.COM



Подготовка инвестиционных документов
Экономическое и финансовое моделирование
Оценка инвестиционных проектов
Оценка собственности
Экономический анализ активов
Составление ТЭО и бизнес-плана

Содействие в организации клубных сделок
по привлечению финансирования
Привлечение инвесторов
Управление активами
Юридическое сопровождение деятельности

WWW.GOLDBURG.ORG

WWW.OTSENK.RU

**GOLDBURG
INVESTMENT**

**ЦЕНТР
ЭКОНОМИКО-
ПРАВОВОЙ
ЭКСПЕРТИЗЫ
СОСТВЕННОСТИ**