



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ» № 2 (2016)

Economic scientific magazine



В этом номере:
Интеллектуальная собственность
Привлечение инвестиций
Практика оценки
Инвестиционное проектирование

Учредитель издания

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

Адрес: 141090, Московская область,
г. Королёв, мкр. Юбилейный, ул. Пионерская,
д. 1/4 офис L.

Редакционный совет

Сидорович А.В., д.э.н., профессор, МГУ
им. Ломоносова.

Барамзин К.Н., к.т.н, генеральный директор
Общества с ограниченной ответственностью
«Центр экономико-правовой экспертизы
собственности».

Прокофьева М.А., к.э.н., доцент, МГУ
им. Ломоносова.

Иванов А.Н., к.э.н., МВА (финансы).

Дураковский А.П., к.т.н, доцент,
руководитель Межкафедрального учебно-
научного центра информационной
безопасности факультета «Кибернетика и
информационная безопасность» НИЯУ
МИФИ.

Торицын И.В., к.т.н., старший научный
сотрудник, заместитель председателя
комитета по экономическим вопросам совета
депутатов городского округа Королев М.О.

Жук В.Д., к.т.н., финансовый директор
Фармацевтической производственной
компании ФармВИЛАР.

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».

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

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

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

Крахаев 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 «Tecnimont
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,
действительный член НП «СРОО «ЭС»,
специалист в области бухгалтерского учета и
аудита.

Литературный редактор: Барамзина А.М.

© Общество с ограниченной ответственностью
«Центр экономико-правовой экспертизы
собственности», 2015

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**

ECONOMIC
SCIENTIFIC MAGAZINE
«INVESTMENT EVALUATION»

№2 (02) 2016

The founder of the publication

CEPES

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

Editorial council

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

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

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

Ivanov A.N., Candidate of Economic Sciences, MBA (Finance).

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

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.

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

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».

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, member of the Nonprofit Partnership «Self-regulating Organization of Appraisers «Expert Council»», specialist in accounting and auditing.

Literary editor: Baramzina A.M.

© CEPES, 2015

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.

Представляем второй номер журнала «Оценка инвестиций»!

Помимо того, что Экономический научный журнал «Оценка инвестиций» зарегистрирован в качестве СМИ (свидетельство о регистрации средства массовой информации Эл №ФС77-63024 от 10 сентября 2015 г., ISSN 2499-9539), теперь он включен в научные электронные библиотеки E-library и КиберЛенинка.

В новом номере можно узнать о том, как привлечь инвестиции, сколько стоит разрешительная документация, как рассчитать затраты на оснащение земельных участков инженерными коммуникациями, почему выгодно инвестировать в собственные интеллектуальные активы компании, каким образом стимулировать развитие городских территорий и как французы относятся к антироссийским экономическим санкциям.

В рамках журнала традиционно ведется нескольких рубрик.

Во втором номере будет представлено пять рубрик: «Инвестиционное проектирование», «Привлечение инвестиций», «Интеллектуальная собственность», «Практика оценки», «Вопросы внешнеэкономической деятельности».

Рубрика «Инвестиционное проектирование» - теоретическая рубрика, включает в себя статьи о теоретических основах и технологиях инвестиционного проектирования, а также новых инструментах и возможностях в данной сфере.

Рубрика «Интеллектуальная собственность» раскрывает практические и теоретические аспекты проблемы экономического оборота интеллектуальной собственности.

Рубрика «Практика оценки» позволит найти практические ответы на сложные вопросы, связанные с оценкой собственности, в ней планируется обсуждение новых тенденций и методического инструментария оценки, разработка материалов аналитического характера.

Рубрика «Привлечение инвестиций» посвящена возможностям и трудностям российской инвестиционной сферы.

Рубрика «Вопросы внешнеэкономической деятельности» включает статью наших зарубежных партнеров о последствиях санкций не только в России, но и за рубежом.

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

Желаю всем читателям и авторам журнала творческих успехов в научных исследованиях!

С уважением,
Главный редактор
Экономического научного журнала
«Оценка инвестиций»,
кандидат экономических наук,
Лекаркина Н.К.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ.....	6
ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕШЕНИЯ ...	7
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ	16
ИНВЕСТИЦИИ В СОБСТВЕННЫЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КОМПАНИИ. ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО.	17
МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕДВИЖИМОСТИ.....	31
ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ	43
СТИМУЛИРОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....	44
ПРАКТИКА ОЦЕНКИ	52
СПРАВОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ РАСЧЕТА ЗАТРАТ НА ОСНАЩЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ИНЖЕНЕРНЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ.....	53
ВОПРОСЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	67
РОССИЯ ДЛЯ ФРАНЦУЗОВ: ПРОБЛЕМЫ САНКЦИЙ	68

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Лекаркина Надежда Константиновна
Главный редактор
Экономического научного журнала
«Оценка инвестиций»
ученая степень – кандидат экономических наук
адрес электронной почты – lnk@esm-invest.com

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются различные варианты инвестирования, при этом обращается особое внимание на характеристики предприятия, которые важны для потенциальных инвесторов и на проблемы инвестирования в кризис.

Ключевые слова: инвестиции, поиск инвесторов, кризис, привлечение финансирования, минимизация рисков.

Lekarkina N.K.
Chief Editor
Economic science magazine
«Investment evaluation»
Candidate of Economic Sciences
e-mail – lnk@esm-invest.com

PROBLEMS OF ATTRACTION INVESTMENTS AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Abstract. Various options of investment are considered in the present article. Special attention is paid to problems of investing in crisis and to characteristics of the enterprise that are important for potential investors.

Keywords: investment, investor searching, crisis, financing, risks minimization.

Инвестиции как правило позволяют предпринимателям решать такие задачи, как расширение деятельности, приобретение новых предприятий, освоения новых областей бизнеса.

С точки зрения инвесторов инвестиции могут быть портфельные (вложение в ценные бумаги) или реальные (вложение в конкретный, как правило, долгосрочный проект и обычно связанный с приобретением реальных активов).

Кому нужны инвестиции в кризис?

В настоящее время, в самый разгар кризиса, многие компании пытаются найти финансирование для самых разных целей.

Многие компании ищут средства, необходимые для поддержания предприятия в период кризиса.

Например, в связи с внешними факторами, такими как обесценение рубля, эмбарго, санкции, общее тяжелое экономическое положение в экономике, непогашенные дебиторские задолженности в связи с несостоятельностью контрагентов и пр., некоторые компании находятся в тяжелом экономическом положении, при этом имеют ряд инструментов или возможностей для перестройки своей операционной деятельности под новые условия, для применения которых необходимы инвестиции.

Или другая группа предприятий, которые находятся в поиске средств для покрытия задолженностей докризисного периода, и выплаты процентов по ним в связи с тем, что докризисная, казалось бы, несущественная, задолженность в валюте увеличилась вдвое в связи с обесценением рубля.

Также существуют предприниматели, которые, напротив, в период кризиса хотят выкупить умирающие компании, в надежде развить их и по окончании экономических проблем получать стабильную прибыль.

Инвестиции необходимы также и тем компаниям, которые планируют расширение производства именно сейчас, когда действует продуктовое эмбарго и есть возможность в условиях невысокой конкуренции наладить, например, пищевое или сельскохозяйственное производство. По такой же логике в инвестициях заинтересованы компании промышленных отраслей, подпадающих под программу импортозамещения. Положительно внешнеэкономическая ситуация влияет как на предприятия, которые занимаются экспортом российской продукции, поскольку цены на российские товары в связи с уменьшением курса рубля становятся более конкурентными, так и на сферу внутреннего туризма (в т. ч. принимающего). В целом при наличии

финансовых ресурсов данные отрасли могли бы развиваться.

Но, при этом, возникает вопрос: где взять инвестиции при ограниченности доступа к международным финансовым рынкам.

Первое и до сих пор самое доступное финансирование – банковские инвестиции. На сегодняшний день существует множество инвестиционных банков, которые теоретически могут профинансировать деятельность существующего предприятия. В данном случае мы не говорим о стартапах, инновациях и венчурных проектах – для всего этого существуют другие инструменты финансирования. В данной статье особое внимание уделяется тому, как получить инвестиции или финансирование на приемлемых условиях действующему предприятию в условиях финансового кризиса.

Однако в отношениях с банками существует ряд моментов, на которые следует обратить внимание.

Санкции, наложенные на банковский сектор, не позволяют российским банкам привлекать достаточное количество финансовых ресурсов, что приводит к кризису ликвидности, при этом оказался существенным для банковского сектора суммарный эффект от воздействия санкций и резкого снижения цен на нефть.

Несмотря на то, что в последнее время с формальной точки зрения,

подходы и требования к клиентам банка существенно не поменялись, произошло изменение структуры рисков, связанных с финансированием.

В связи с этим, в настоящее время предприятию-клиенту проблематично получить долгосрочное финансирование не только в связи с нехваткой ликвидности, но и с невозможностью в некоторых случаях построения долгосрочных прогнозов. Например, несмотря на то, что многие банки предлагают кредитование на срок до 10 лет – фактически получить такой кредит довольно сложно.

Проблема невозвратов также влияет на возможности банков. Просрочка по кредитам свыше 90 дней к началу 2016 года составила почти 11% (данные <http://bank-advisor.ru/>).

При этом изменившаяся структура рисков и крайне тяжелое положение (убыточность) банковского сектора снижают стремление банков к прямому инвестированию в предприятия.

С точки зрения потребителя банковских кредитов, важной проблемой являются чрезвычайно высокие процентные ставки в настоящее время, в некоторых случаях около 20% годовых (данные портала <http://www.banki.ru/>), политика банков, в соответствии с которой для минимизации рисков они требуют от аккредитованных оценщиков занижения рыночной стоимости залогов иногда даже в 2 раза, высокий дисконт при

выдаче кредита, то есть уменьшение рыночной стоимости залога еще на 30-50 % для минимизации рисков банка.

С точки зрения привлечения банковских инвестиций существуют также высокие риски: в случае с небольшими инвестиционными банками всегда есть риск из-за отзыва у их лицензий, а у крупных и надежных банков получить инвестиции сейчас весьма проблематично, поскольку они хотят защитить себя от рисков: всегда проводится полная проверка финансово-хозяйственной деятельности заемщика и существует большое количество формальностей, в связи с которыми рассмотрение кредитной заявки либо заявки на инвестирование в банке может продолжаться бесконечно долго.

Другой способ получить финансирование – частные инвестиции, в настоящее время очень развивающееся в России направление. В данном случае инвестором может выступать не кредитная организация, а инвестиционный фонд, либо компания-инвестор, либо инвестор-частное лицо.

Плюсами частного финансирования является, как правило, оперативность, выдачи денежных средств, больше возможностей для получения долгосрочных финансов, и, возможно, меньше формальностей (нет необходимости в отчете оценщика, справках и т. д.).

Тем не менее, частные инвесторы все равно захотят понимать возможность возврата вложенных финансовых ресурсов и могут попросить у заемщика в связи с этим документы, характеризующие его состоятельность.

Для частных инвесторов, как правило необходимо сперва составить инвестиционное предложение, при этом особенно важны его следующие пункты:

- Резюме;
- История компании и собственность;
- Продукты и/или услуги;
- Управленческий и производственный персонал;
- Описание отрасли, рынка и конкуренции;
- Операции компании;
- Финансовая история;
- Стратегический план;
- Факторы риска и стратегия снижения рисков;
- Прогноз финансового состояния;
- Потребность в финансировании;
- Правительственная поддержка и законодательство;
- Финансовое предложение.

Сложность состоит в том, что найти достойного частного инвестора, порой бывает сложнее, чем найти банк.

Тем не менее, есть несколько способов.

1. Поиск через друзей, знакомых, бизнес-партнеров. Этот вариант является самым надежным. При наличии личных

рекомендаций предполагается априори взаимное доверие с инвестором.

2. Тематические мероприятия позволяют выступить и заинтересовать потенциальных инвесторов в предприятии.

3. Публикация в сети Интернет или СМИ статьи о своем предприятии, что может также привлечь потенциального инвестора.

4. Участие в бизнес-клубах или бизнес-форумах. В Интернете доступны разные сайты посредников с обширной базой инвесторов, ищущих объекты для своих капиталовложений.

Конечно, лучше всего привлекать инвесторов, деятельность которых имеет отношение к предприятию. То есть это может быть либо частичная вертикальная интеграция, либо частичная горизонтальная интеграция.

Вертикальная интеграция заключается в том, что фирма объединяет несколько последовательных стадий при производстве продукта в противоположность объединению в пределах одной стадии.¹ Горизонтальная интеграция – взятие под контроль (или в нашем случае под неполный контроль) компании, находящейся в той же отрасли промышленности и на той же ступени производства что и поглощающая фирма.² У таких инвесторов изначально большая заинтересованность в инвестировании,

поскольку это дает им возможность расширить свой бизнес, снизить издержки, увеличить скорость производства и пр.

Для целей инвестирования как правило бывает необходимо подготовить пакет документов инвестиционного характера. И если на первом этапе отношений с потенциальным инвестором достаточно инвестиционного предложения, о котором говорилось ранее, то с увеличением интереса инвестора к проекту могут потребоваться новые документы.

Некоторые консультанты по инвестициям предлагают подготовить для начального этапа Teaser, Elevator Pitch, Executive summary и пр. – похожие по сути документы, представляющие собой краткую презентацию инвестиционного проекта. Важно, чтобы данные документы были основаны на реальных расчетах, а не являлись грубой прикидкой, поскольку в случае заинтересованности инвестора, все равно потребуются более серьезные инвестиционные документы и будет как минимум неприятно, в случае, если цифры первоначальных документов не подтвердятся.

Более серьезными документами могут быть Финансовая модель, ТЭО (технико-экономическое обоснование возврата инвестиций), инвестиционный проект, подробный бизнес-план (следует

¹ Словарь экономической школы:
<http://www.seinst.ru/page439/>

² «Менеджмент от и до»:
<http://managementzone.ru/archives/113>

избегать типовых бизнес-планов без детальной проработки бизнеса конкретного предприятия) и пр. документы, которые должны быть основаны на многовариантных детальных финансовых расчетах. В рамках данных документов должны быть разработаны:

- инвестиционный план, в рамках которого будет проводиться анализ необходимых инвестиционных затрат;

- операционный план, в рамках которого необходимо провести анализ операционной деятельности предприятия с учетом реализации инвестиционного проекта. То есть важно провести многовариантный анализ предполагаемых доходов и расходов предприятия по всем направлениям деятельности;

- маркетинговый план или план развития, в рамках которого определяется, каким образом реализуется продукция предприятия и проводится анализ других вариантов сбыта продукции предприятия. Также рассматриваются вопросы, касаемые ценовой политики предприятия по новым продуктам;

- финансовый план (собственно технико-экономическое обоснование возврата инвестиций), в рамках которого проводится анализ и многовариантный расчет возможностей возврата заемных средств в зависимости от интенсивности развития работы предприятия по всем направлениям деятельности;

- расчетная финансовая модель.

Проводится на основе инвестиционного, операционного, маркетингового и финансового плана предприятия и является их обобщением. При этом в высокой степени многовариантно детализируются показатели доходов и расходов, варианты, сроки и возможности возврата кредита, степень финансовой устойчивости предприятия при реализации инвестиционного проекта, рассчитываются основные показатели проекта, такие как NPV, IRR, сроки окупаемости и пр.

И уже на основе инвестиционных документов может быть составлена расширенная презентация для инвесторов, представляющая собой достоверный презентационный материал, раскрывающий основные выводы о проекте.

Существуют также и другие способы финансирования предприятия.

Варианты инвестирования (либо привлечения финансирования) могут быть разными в зависимости от цели финансирования и от стадии развития компании. Поскольку в данной статье не рассматривается инвестирование в предприятия на стадии зарождения бизнеса, то рассмотрены только стадии становления, роста, расширения и зрелости предприятия.

Варианты инвестирования в зависимости от стадии развития компании

	Стадия развития компании			
	Становление	Рост	Расширение	Зрелость
Деятельность	-налажен выпуск продукции или начато оказание услуг; -деятельность убыточная; -бизнес-процессы требуют корректировки и отладки.	-увеличение выручки; -есть определенная доля рынка; -получение незначительной прибыли; -происходит корректировка бизнес-процессов.	-увеличение объемов продаж; -стабильная прибыль; -устойчивое положение на рынке; -бизнес-процессы отлажены и могут быть перенесены на новые проекты и рынки.	-стабильная высокая прибыль. -хорошо управляемая, бизнес-структура; -существенная доля на рынке.
История	0,5-1 года	1-4 года	5-7 лет	более 7 лет
Активы	Незначительные: -возможно арендованные помещения, оборудование в лизинг и пр. -НМА ³ : идеи, товарные знаки и др. объекты ИС требующие оформления в надлежащем порядке	Увеличиваются: -происходит выкуп оборудования, помещений, земельных участков; -НМА: человеческий капитал; ОИС в процессе оформления	Большие: - здания, оборудования и пр. материальные активы; -НМА: происходит оценка и учет ОИС; -человеческий капитал; - возникают финансовые вложения в другие предприятия. -и др.	Очень большие: - непередаваемый гудвилл менеджмента компании; -человеческий капитал; - отработанные бизнес-процессы; - НМА: товарные знаки, разработки, технологии, НОУ-ХАУ и пр.; - здания, оборудование и пр. материальные активы; - финансовые вложения в другие предприятия.
Что интересно инвестору	-корпоративная структура фирмы; -бенефициары и их личное имущество; -реальное финансовое состояние компании; -понимания реалистичности	-сопоставимость текущих оборотов компании и суммы требуемых инвестиций; -понимание конкуренции в сфере работы предприятия и наличие конкурентных преимуществ;	-достаточное обеспечение; -наличие высокой степени проработанности проекта.	-достаточное обеспечение.

³ Нематериальные активы

	Стадия развития компании			
	Становление	Рост	Расширение	Зрелость
	прогнозов роста бизнеса; -понимание каналов привлечения клиентов; -цели и скорость расходования инвестиционного капитала.	-наличие маркетинговой стратегии для увеличения доли рынка компании; -система управления рисками.		
Потенциальный инвестор	- друзья; -инвестирование собственных средств акционеров; - венчурные фонды; -частные инвесторы.	-венчурные фонды; - инвестиции в виде банковского кредита (при этом предприятие получает инвестиции, полностью сохранив управление бизнес-процессами); -частные инвесторы.	- инвестиции в виде банковского кредита; - серьёзные инвесторы– юридические лица: инвестиционные фонды, банки, крупные частные инвесторы и пр.	-инвестирование собственных средств акционеров; - инвестиции в виде банковского кредита; -проведение IPO; - серьёзные инвесторы– юридические лица: инвестиционные фонды, банки, крупные частные инвесторы и пр.; - институциональные инвесторы, в том числе государственные фонды.
Доступ к инвестициям	Почти невозможно получить инвестиции	Доступ к инвестициям сложный	Возможно получить инвестиции	Инвестирование доступно

Из таблицы 1 следует, что чем более развитая структура желает получить финансирование, тем проще ей это сделать, что кажется логичным. Однако опыт последних нескольких лет показывает, что в современных российских условиях не все большие зрелые компании могут избежать проблем, как например АК «Трансаэро». Часто, крупные структуры на стадии

зрелости бывают уже достаточно сильно закредитованы, основные фонды, как правило находятся в залоге, что является следствием легкого доступа подобных структур к инвестициям и финансированию. Для минимизации данной проблемы требуется система управления рисками, в рамках которой были бы проработаны варианты

дофинансирования предприятия в случае кризисных ситуаций.

Обратной ситуацией является высокая сложность получения инвестиций у молодых компаний, когда иногда хорошие идеи не могут реализоваться из-за отсутствия финансирования. В данном случае система управления рисками не очень эффективна, но могли бы помочь профессионально разработанные инвестиционные документы, которые привлекли бы внимание потенциального инвестора.

В связи с этим, хотелось бы отметить моменты, которые могут помочь минимизировать риски, связанные с привлечением инвестиций.

Например, финансовые расчеты и прогнозы должны соответствовать действительности. Часто предприятие, привлекая инвестиции переоценивает свои активы, формирует нереалистичные прогнозы, что может повлечь за собой

серьезные последствия как для самого предприятия, так и для инвестора, поскольку инвестиции – это тоже заемные деньги и их нужно будет когда-нибудь отдавать. И поскольку инвесторы всегда с подозрением относятся к нереальным экономическим прогнозам, любая цифра должна быть обоснована и подкреплена экономическим анализом.

В рамках управления рисками, необходимо проработать вариант дополнительных вариантов финансирования, таких как факторинг⁴, на случай непредвиденных ситуаций, либо просто для ускорения делового оборота, которые обеспечат предприятию поддержку.

Таким образом, реализуя грамотно составленный инвестиционный план, систему управления рисками, маркетинговую стратегию и другие инструменты можно получить инвестирование и минимизировать риски.

Библиографический список

1. Словарь экономической школы: <http://www.seinst.ru/page439>
2. «Менеджмент от и до»: <http://managementzone.ru/archives/113>
3. <http://www.cepes-invest.com>

⁴ <http://www.cepes-invest.com>

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

ИНВЕСТИЦИИ В СОБСТВЕННЫЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КОМПАНИИ. ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО.

Аннотация. Данная статья иллюстрирует преимущества вложения сил и средств в нематериальные активы предприятий. В подтверждение целесообразности представлены бухгалтерские балансы ведущих мировых компаний, а также показаны первые шаги в данном направлении – инвентаризация, оценка и учет. Предполагается цикл взаимосвязанных статей с тематикой инвестиций в собственный интеллектуальный капитал.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность (ИС), научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), нематериальные активы (НМА), оценка, рыночная стоимость, учет

Gavrilin N.P.

*Head of intellectual property Department
the company NEP*

*Candidate of Engineering Sciences
e-mail – nickname1980@inbox.ru*

INVESTMENT IN PRIVATE INTELLECTUAL ASSETS OF THE COMPANY. WHY IT IS PROFITABLE.

Abstract. This article illustrates the advantages of investing effort and resources in intangible assets of enterprises. In confirmation of the feasibility balance sheets presented the world's leading companies, as well as shows the first steps in this direction - the inventory, evaluation and accounting. Anticipated series of related articles with the subject of investment in their own intellectual capital.

Keywords: intellectual property (IP), research and development (R & D), intangible assets (IA), evaluation, market value, accounting.

Е Экономический научный журнал «Оценка инвестиций»
ИНВЕСТИЦИИ В СОБСТВЕННЫЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ АКТИВЫ
КОМПАНИИ. ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО.

В целях ясности изложения и однозначности понимания, определим разницу в терминологии.

Интеллектуальные активы, ресурсы, капитал – это общеупотребительные, хотя и незакрепленные нормативно термины, в целом, означающие *потенциально охраноспособные результаты интеллектуальной деятельности*, которые в случае предоставления им режима правовой охраны в соответствии с 4 частью ГК РФ [1], становятся *интеллектуальной собственностью* – одним из 16 объектов закрытого перечня, указанного в ст. 1225 ГК РФ⁵ – изобретением, топологией интегральных микросхем, товарным знаком и т.д.

И только в случае соответствия *интеллектуальной собственности* признакам *нематериальных активов*, указанных в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [5] или, при учете в соответствии с международными стандартами, стандарту МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» [6] и соответствующем оформлении и принятии к учету *интеллектуальная собственность* – полезная модель, база

данных, ноу-хау становится *нематериальным активом*.

При этом, справедливости ради, следует отметить, что:

- не все объекты интеллектуального капитала, даже определенно способные принести экономические и иные выгоды, могут стать интеллектуальной собственностью – например, открытия⁶, рационализаторские предложения⁷, методы и алгоритмы; хотя при определенной «юридической гибкости и сноровке» и их возможно, с определенной долей риска, «подогнать» под конкретный объект интеллектуальной собственности, например, ноу-хау, изобретение, программу ЭВМ;

- не все объекты интеллектуальной собственности могут быть приняты к учету в качестве нематериального актива, т.к. для этого требуется выполнение всех признаков в соответствии с РСБУ или МСФО [5, 6], например, далеко не каждое изобретение является коммерчески выгодным (от 2% до 10% в соответствии с рядом исследований⁸);

- к нематериальным активам могут относиться не только объекты

⁵ Возможны также сложные составные объекты, включающие в себя несколько объектов интеллектуальной собственности – единые технологии, энциклопедии, базы данных и т.п. [1].

⁶ Регистрация открытий в целом возможна и осуществляется в РАЕН, однако их правовой

статус в настоящее время определен достаточно слабо.

⁷ Институт рацпредложений возрождается в некоторых предприятиях и регулируется локальными нормативными актами компании.

⁸ Например: 1) http://www.strf.ru/mobile.aspx?CatalogId=379&d_no=54065, 2) <http://omskpress.ru/news/18072>.

интеллектуальной собственности, но и ряд других, например, к НМА в соответствии с МСФО могут относиться франшизы, лицензии, импортные квоты, списки клиентов и пр., а к НМА в соответствии с РСБУ относится деловая репутация, которая в обобщенном виде может включать в себя множество аналогичных «нематериальных» составляющих.

Для того, чтобы понять преимущества введения в экономический оборот интеллектуальной собственности на макроуровне, приведем цитату из статьи «Тайна нематериальных активов: рациональная магия или хитрый блеф?», авторы Павел Полуян и Анатолий Отырба, arn.ru. Несмотря на то, что некоторые положения статьи являются спорными, она дает очень яркое представление о плюсах интеллектуального капитала.

Если внимательно исследовать финансово-экономические технологии в области капиталобразования, которые использовались в Японии 70-80 годов и в США во второй половине 1990-х, можно без труда обнаружить, что взрывной рост капиталов этих стран был вызван именно оценочными и бухгалтерскими нововведениями.

Инновации способствовали преобразованию продуктов интеллектуальной деятельности в нематериальные активы чрезвычайно высокой стоимости — с дальнейшей их

конвертацией в акционерный и финансовый капитал.

Первыми масштабную капитализацию НМА провели японцы в 70-80 годах. Именно она, а не всякие там «кейрацу» или «дзейбацу», на которые ссылаются эксперты, была причиной японского экономического чуда и стремительного роста капитала. А главное чудо в том состояло, что при реальном объеме товарной массы, производимой Японией в те годы, размером в 3% от общемирового ВВП, суммарный капитал страны составлял более 40% совокупного мирового капитала.

Причина столь парадоксального явления была проста. Начиная с 60-х годов, японцы начали скупать по всему миру продукты интеллектуального труда — НИОКРы, НИРы, патенты, ноу-хау, рационализаторские предложения и т.д. Затем они оценивали их на родине по своей методике и ставили на баланс предприятий в качестве нематериальных активов уже по новой стоимости. Это позволяло им практически неограниченно увеличивать балансовую стоимость своих предприятий, в результате чего в Японии впервые в мире стоимость нематериальных активов корпораций превысила стоимость материальных, причем, в большинстве случаев — многократно. Рост стоимости активов позволял корпорациям пропорционально величине новообразованных активов

осуществлять дополнительную эмиссию акций, которые, в свою очередь, появляясь на фондовом рынке, выполняли функции товара. Таким образом, как бы из ничего рождалась новая товарная масса на колоссальные, по тем временам, суммы. В результате, оборот токийского фондового рынка оказался сопоставим с совокупным оборотом всех фондовых рынков мира...

Аналогичная позиция высказана, например, в статье «В.В. Леонтьев – выдающийся российский экономист» Богряшовой Ю. А., Богряшовой А.Г., [8].

Возникает вопрос: если стимулирование создания и учета НМА так выгодно как на государственном, так и на уровне экономики фирмы, то:

а) подтверждается ли это фактами, например, текущей отчетностью крупнейших компаний, как наиболее опытных и имеющих средства и специалистов для создания оптимального налогового и финансового учета;

б) в чем именно заключаются преимущества вложений в свои интеллектуальные активы и действуют ли эти преимущества в условиях суровой российской реальности?

Обоснуем первую часть вопроса. Действительно ли компаниям, работающим, по крайней мере, в благоприятном экономико-политическом климате, выгодно работать с нематериальными активами?

Для иллюстрации, ниже представлены листинги бухгалтерских балансов ряда широко известных в мире компаний с целью показать примерно соотношение статей «Нематериальные активы» и «Основные средства» (куда входит недвижимое имущество, сооружения, оборудование, станки, транспорт и т.д., то есть практически все материальные активы). Компании выбирались случайным образом (по принципу узнаваемости) и представлены здесь скорее для описания тенденций, чем для статистических расчетов. Балансы публикуются, например, на сайтах ru.investing.com, finance.yahoo.com. Для того чтобы убедиться в том что и большинство других крупных компаний самых различных отраслевых направлений в целом «уважают» нематериальные активы, достаточно проанализировать их отчетность на указанных сайтах.

Apple

Период до:	2015 26/12	2015 26/09	2015 27/06	2015 28/03
Итого оборотные активы ▾	76219	89378	70953	67891
Итого активы ▾	293284	290479	273151	261194
Основные средства, итого - нетто	22300	22471	21149	20151
Основные средства, итого - брутто	51342	49257	45544	42460
Накопленная амортизация, всего	-29042	-26786	-24395	-22309
Гудвилл, нетто	5202	5116	5044	4711
Нематериальные активы, нетто	3924	3893	3779	4061
Долгосрочные финансовые вложения	177665	164065	168145	160443
Векселя к получению - долгосрочные	-	-	-	-
Прочие долгосрочные активы, всего	7974	5556	4081	3937
Прочие активы, всего	-	-	-	-

Рис. 1. Баланс компании Apple. Отношение «Нематериальные активы / Материальные активы» $\approx 20\%$.

Coca-Cola

Период до:	2015 02/10	2015 03/07	2015 03/04	2014 31/12
Итого оборотные активы ▾	36594	32803	32119	32986
Итого активы ▾	93008	93538	91016	92023
Основные средства, итого - нетто	12615	14365	14346	14633
Основные средства, итого - брутто	-	25286	24984	25258
Накопленная амортизация, всего	-	-10921	-10638	-10625
Гудвилл, нетто	11357	11706	11993	12100
Нематериальные активы, нетто	13062	14374	14061	14272
Долгосрочные финансовые вложения	14934	15773	13895	13625
Векселя к получению - долгосрочные	-	-	-	-
Прочие долгосрочные активы, всего	4446	4517	4602	4407
Прочие активы, всего	-	-	-	-

Рис. 2. Баланс компании Coca-Cola. Отношение «Нематериальные активы / Материальные активы» $\approx 105\%$.

Microsoft

Период до:	2015 30/09	2015 30/06	2015 31/03	2014 31/12
Итого оборотные активы ▾	121656	124712	118398	116362
Итого активы ▾	172896	176223	176683	174848
Основные средства, итого - нетто	15046	14731	14375	13607
Основные средства, итого - брутто	33055	32337	31214	29799
Накопленная амортизация, всего	-18009	-17606	-16839	-16192
Гудвилл, нетто	17142	16939	21728	21855
Нематериальные активы, нетто	4745	4835	6963	7299
Долгосрочные финансовые вложения	11402	12053	12019	12665
Векселя к получению - долгосрочные	-	-	-	-
Прочие долгосрочные активы, всего	2905	2953	3200	3060
Прочие активы, всего				

Рис. 3. Баланс компании Microsoft. Отношение «Нематериальные активы / Материальные активы» $\approx 30\%$.

Procter&Gamble

Период до:	2015 31/12	2015 30/09	2015 30/06	2015 31/03
Итого оборотные активы ▾	36347	35620	29646	31562
Итого активы ▾	129143	129265	129495	130937
Основные средства, итого - нетто	18910	19081	19655	20043
Основные средства, итого - брутто	-	-	-	-
Накопленная амортизация, всего	-	-	-	-
Гудвилл, нетто	44157	44612	44622	46856
Нематериальные активы, нетто	24495	24715	25010	26908
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	-	-
Векселя к получению - долгосрочные	-	-	-	-
Прочие долгосрочные активы, всего	5234	5237	10562	5568
Прочие активы, всего	-	-	-	-

Рис. 4. Баланс компании Procter&Gamble. Отношение «Нематериальные активы / Материальные активы» $\approx 130\%$.

Canon

Период до:	2015 31/12	2015 30/09	2015 30/06	2015 31/03
Итого оборотные активы ▾	2057179	2045349	2130913	2255366
Итого активы ▾	4427773	4399122	4548076	4284215
Основные средства, итого - нетто	1219652	1232026	1261446	1252923
Основные средства, итого - брутто	-	3797676	3825706	3772070
Накопленная амортизация, всего	-	-2565650	-2564260	-2519147
Гудвилл, нетто	478943	476298	489558	-
Нематериальные активы, нетто	241208	231171	239297	171308
Долгосрочные финансовые вложения	67862	63832	72937	66830
Векселя к получению - долгосрочные	29476	29607	30117	29590
Прочие долгосрочные активы, всего	333453	320839	323808	508198
Прочие активы, всего	-	-	-	-

Рис. 5. Баланс компании Canon. Отношение «Нематериальные активы / Материальные активы» $\approx 30\%$.

BMW

Период до:	2015 30/09	2015 30/06	2015 31/03	2014 31/12
Итого оборотные активы ▾	59722	59121	60273	56844
Итого активы ▾	166269	164647	166090	154803
Основные средства, итого - нетто	50450	50123	49809	47347
Основные средства, итого - брутто	-	-	-	-
Накопленная амортизация, всего	-	-	-	-
Гудвилл, нетто	364	364	364	364
Нематериальные активы, нетто	6499	6148	6089	6135
Долгосрочные финансовые вложения	4328	3584	3553	3520
Векселя к получению - долгосрочные	41314	41576	41307	37438
Прочие долгосрочные активы, всего	3592	3731	4695	3155
Прочие активы, всего	-	-	-	-

Рис. 6. Баланс компании BMW (Германия). Отношение «Нематериальные активы / Материальные активы» $\approx 13\%$.

BP

Период до:	2015 30/09	2015 30/06	2015 31/03	2014 31/12
Итого оборотные активы ▾	81542	90947	87430	87262
Итого активы ▾	273299	285431	282411	284305
Основные средства, итого - нетто	130124	130659	129113	130692
Основные средства, итого - брутто	-	-	-	-
Накопленная амортизация, всего	-	-	-	-
Гудвилл, нетто	11692	11837	11633	11868
Нематериальные активы, нетто	19232	19411	20809	20907
Долгосрочные финансовые вложения	19952	21485	20316	20384
Векселя к получению - долгосрочные	2826	2894	4933	5446
Прочие долгосрочные активы, всего	7931	8198	8177	7746
Прочие активы, всего	-	-	-	-

Рис. 7. Баланс компании BP (Великобритания). Отношение «Нематериальные активы / Материальные активы» $\approx 15\%$.

L'Oreal

Период до:	2014 31/12	2013 31/12	2012 31/12	2011 31/12
Итого оборотные активы ▾	8774.6	9389.6	8209.6	7722.6
Итого активы ▾	32058.8	30878.9	29530.9	26863.5
Основные средства, итого - нетто	3141.1	2891.2	2962.8	2880.8
Основные средства, итого - брутто	-	7432.7	7571.1	7307
Накопленная амортизация, всего	-	-4541.4	-4608.4	-4426.2
Гудвилл, нетто	7525.5	6206	6478.2	6204.6
Нематериальные активы, нетто	2714.6	2105.4	2625.4	2477.3
Долгосрочные финансовые вложения	8950.1	9557.6	8445.3	6715.3
Векселя к получению - долгосрочные	118.9	81.6	86	185.6
Прочие долгосрочные активы, всего	834	647.5	723.6	677.3
Прочие активы, всего	-	-	-	-

Рис. 8. Баланс компании L'oreal (Франция). Отношение «Нематериальные активы / Материальные активы» $\approx 85\%$.

Яндекс

Период до:	2015 30/09	2015 30/06	2015 31/03	2014 31/12
Итого оборотные активы ▾	48338	43129	38410	35807
Итого активы ▾	105701	94882	95787	94924
Основные средства, итого - нетто	24208	21693	20132	17107
Основные средства, итого - брутто	-	-	-	-
Накопленная амортизация, всего	-	-	-	-
Гудвилл, нетто	9004	9131	9166	8920
Нематериальные активы, нетто	2568	2244	2379	2425
Долгосрочные финансовые вложения	17954	15451	22293	26534
Векселя к получению - долгосрочные	-	-	-	-
Прочие долгосрочные активы, всего	3629	3234	3407	4131
Прочие активы, всего	-	-	-	-

Рис. 9. Баланс компании «Яндекс» (РФ). Отношение «Нематериальные активы / Материальные активы» $\approx 10\%$.

Таким образом, даже, например, в такой ресурсоемкой отрасли как добыча, переработка и реализация нефти, газа и нефтяных продуктов, компания British Petroleum (BP) обладает нематериальными активами на сумму 19,2 млрд. долл. США, что составляет порядка 15% от материальных активов. На указанных выше сайтах (или иных, содержащих отчетную информацию ведущих компаний мира) любой желающий может убедиться на примере балансов любых других иностранных компаний, что редко величина НМА будет ниже 15%-20%, в отдельных, особенно в инновационных и наукоемких, компаниях достигая значений, сопоставимых по сумме с объемами всего движимого и недвижимого имущества.

Кроме того, как это видно на рис. 1...9 у многих компаний также значительную величину составляет так

называемый гудвилл. Как правило, это разница между ценой приобретаемых компаний (в ходе слияний, поглощений и пр.) и чистой суммой активов этих компаний (то есть за вычетом пассивов). Можно сказать, что величина гудвила обусловлена дополнительным рыночным потенциалом компании, в том числе ее деловой репутацией и суммой неучтенных интеллектуальных и иных ресурсов, имеющих нематериальный характер. В отечественных правилах бухгалтерского учета деловая репутация вообще входит в категорию нематериальных активов.

Таким же точно образом можно убедиться, что подобное соотношение «нематериальные/материальные активы» в отечественных компаниях, даже на примере крупнейших предприятий, акции которых представлены на мировых биржах, намного меньше и нечасто достигает даже 10%, как, например, у

компании «Яндекс». Так, у компании «Аэрофлот» отношение «нематериальные активы / материальные активы» составляет порядка 2%, у компаний «Газпром» и «РусГидро» статья «нематериальные активы» вообще равна 0.

Однако в то же время есть ряд отечественных компаний, также как и «Яндекс», очевидно, понявших целесообразность работы с НМА и в российских реалиях, например у компании «Северсталь» - 11%, у компании «МТС» – 23%, у Сбербанка – 15%.

В завершение данного обзора, автором проводились статистические исследования в отношении предприятий – научно-исследовательских институтов и опытно-конструкторских бюро, создающих продукцию для российского и международного космоса, в том числе космические аппараты, крупные узлы ракетно-космических комплексов. Из более чем 120 рассмотренных предприятий только порядка 10 имеют на балансе НМА в размере более чем 10% от объема материальных активов, что чрезвычайно мало, учитывая наукоемкость отрасли. Это при том, что и стоимость материальных активов отечественных и зарубежных компаний, при соотношении, как правило далеко не в пользу российских.

При этом, в частности, на примере нескольких крупных предприятий

Роскосмоса, в которых автору в составе команды специалистов Компании НЭП довелось проводить работы по выявлению, оценке и учету интеллектуальной собственности, можно однозначно утверждать, что:

такие предприятия обладают значительным интеллектуальным капиталом – как потенциально охраноспособными результатами интеллектуальной деятельности, которые уже есть, но по ряду причин никак не защищены, не учтены и в связи с этим не являются нематериальными активами, так и способностью сотрудников предприятий, также по ряду причин зачастую нереализованной, создавать новые качественные интеллектуальные объекты.

Так по каким именно причинам иностранные компании, очень хорошо умеющие считать деньги, вкладывают значительные денежные, временные и трудовые затраты в создание и включение в экономический оборот интеллектуальных активов в то время как большинство отечественных предприятий даже крупного бизнеса, не говоря о среднем и малом, не уделяют этому вопросу должного внимания?

Казалось бы, у нас (в смысле РФ) есть все для стимулирования развития интеллектуального капитала на всех уровнях:

РФ - равноправный участник большинства международных договоров в

сфере интеллектуальной собственности, объем прав, предоставляемых правообладателю в целом также соответствует мировому уровню, законодательство РФ включает ряд нормативных актов в данной области, постоянно пополняющийся; есть мощная организация Роспатент (правопреемник Государственного патентного ведомства СССР) с давней историей, широким спектром функций, в т.ч. возможностью бесплатного (такое есть не во всех даже развитых странах) доступа ко всем требуемым нормативным актам и базам данных⁹;

есть ряд ВУЗов, готовящих специалистов в различных сегментах интеллектуальной собственности и смежных с ней, патентных поверенных, юристов, патентоведов, специалистов в сфере авторского права;

есть налоговые «бонусы» – нематериальные активы имеют ряд льгот по НДС, не облагаются налогом на имущество, по авторским вознаграждениям возможен ряд налоговых вычетов, ряд операций наравне с «обычной» собственностью освобождается от тех или иных налогов (например, вклад в уставный капитал) или имеет льготный режим.

Но почему-то в сумме все равно не работает, ибо дело, как обычно, в деталях. Причин называется множество и они

общеизвестны по материалам множества статей, форумов, конференций общепризнанных специалистов в данной области, например, таких как: И. Блинец, А. Козырев, Б. Леонтьев, Ю. Леонтьев, В. Мухопад и др. Основными негативными факторами, в частности, указываются:

недоработанность законодательства, наличие в нем «белых пятен», ведущих к правовым, налоговым и прочим рискам;

отсутствие у среднестатистической компании финансов на увеличение или даже сохранение своего интеллектуального капитала - проведение НИОКР, патентных исследований, затрат на регистрацию и правовую охрану (особенно в случае нарушений и судебных исков);

«инертность мышления», присущая многим руководителям на всех уровнях управления и обусловленная недостаточной осведомленностью в данной области.

Практический опыт работы автора подтверждает наличие перечисленных и еще множества других сдерживающих факторов даже в отношении крупных предприятий.

Однако из этого не следует, что вкладывать силы и средства в интеллектуальную собственность невыгодно (см. рис. 1...9). Например, официальная статистика Роспатента [9] печально свидетельствует о том, что за

⁹ ряд функций электронных баз данных ИС является бесплатным, ряд платным, однако есть

возможность бесплатного фактического доступа в библиотеку Роспатента - ВПТБ.

2010-2014 г.г. количество заявок на выдачу российского патента изобретение иностранных компаний неуклонно растет, в то время как в отношении отечественных заявителей наблюдается скорее тенденция к снижению. Это при том, что получение патента в чужой стране сопряжено с дополнительными затратами - патентные поверенные, профессиональный перевод, услуги юридических консультантов и пр. И традиционно (имеется ввиду мировая практика) в случае возникновения патентных споров между «своими» и «чужими» компаниями, суды склонны к принятию стороны отечественного предприятия.

Так все же по каким причинам иностранные компании вкладывают ресурсы в создание и включение в экономический оборот интеллектуальных активов?

Ответ достаточно прост и очевиден – потому что это выгодно, причем выгодно не только экономически. В рамках данной статьи не будем указывать преимущества (но и риски) вложений в НИОКР для создания нового комплекса знаний и опыта, в том числе ИС, т.к. это отдельная тема.

Как правило, практически любая компания уровня среднего бизнеса и выше уже обладает интеллектуальным капиталом, просто ее руководство об этом иногда не подозревает (случай приобретения уже готовых патентов,

технологий и т.п. готовых продуктов здесь не рассматривается, т.к. такой вариант: не характерен и достаточно редок в наших широтах; если компания приобретает готовую ИС, значит она и так осознает все преимущества). Практически в каждом подразделении, отделе, департаменте такой компании есть свои знания и наработки, передаваемые иногда чуть ли не по фольклорному принципу «из уст в уста», будь это особенности технологии изготовления детали или визуальный метод оценки кредитоспособности клиента. Цель данной статьи – показать, что идея превратить эти знания, «размытый» интеллектуальный капитал в четкий набор нематериальных активов может иметь дополнительную ценность.

Начинать выявление потенциальной ИС в таком случае, как правило, целесообразно с проведения инвентаризации, собственными силами или с привлечением организаций соответствующего профиля (следует отметить, что сегодня таких компаний относительно мало).

Преимуществом проведения инвентаризации собственными силами являются меньшие затраты и лучшее знание собственных «запасов», однако при этом желателен минимальный опыт в данной сфере и понимание того, что же делать дальше с результатами инвентаризации.

Преимуществом проведения инвентаризации с привлечением консультантов является, как правило, лучшее знание требований законодательства в этой области и наличие опыта разработки всего требуемого пакета документации для регистрации ИС и принятия к учету в качестве НМА, возможности, в ряде случаев, налоговой оптимизации, позволяющей сэкономить значительные средства.

В любом случае, результаты инвентаризации позволяют выделить 3 основные группы результатов интеллектуальной деятельности: неохраноспособные результаты, потенциально охраноспособные результаты и результаты, которым уже предоставлена правовая охрана (интеллектуальная собственность).

Выявление в ходе инвентаризации интеллектуальных активов, разумеется, нецелесообразно без дальнейшей работы над ними и дальнейшими основными этапами, вероятно, являются оценка стоимости, принятие к учету и дальнейшая работа в русле коммерциализации НМА компании.

Существует достаточно много нюансов для описания дальнейшей стратегии компании в сфере ИС. Есть компании, которые формируют пул патентов, ориентированных на защиту своей доли рынка. Есть компании, ведущие агрессивную патентную

политику, направленную на расширение доли и объемов рынка, устраивающие патентные войны с конкурентами, а также т. н. патентные тролли, для которых судебные патентные иски являются основным способом существования. Ряд компаний предпочитает беречь свои технологии в режиме коммерческой тайны, иные совмещают указанные стратегии в различных пропорциях.

Например, компания Google приобрела Motorola Mobility за \$12,5 млрд. Причем главное в этой сделке — 17 000 патентов ИТ и телекоммуникационной отраслей, принадлежащих Motorola. Патенты скупаются у малых компаний и гениев-одиночек. Патенты аннулируются в судах, за нарушения патентов платятся миллионы евро, долларов, фунтов стерлингов и юаней. Аналогичных сделок достаточно много. Компании-гиганты наукоемких отраслей имеют на балансе тысячи, иногда десятки тысяч патентов и прочих объектов ИС и, при необходимости, бросают их в бой не только для создания новых технологий, но и для ослабления/уничтожения конкурента на определенном сегменте рынка или даже в целом.

Одним словом, большинство западных компаний, в отличие от большинства отечественных, давно поняли, что безразличие в данном вопросе ведет к постепенной утере рынка, отставанию в освоении новых технологий и риску проигрыша в конкурентной

борьбе. Разумеется, не для всех отраслей конкурентами, проявление внимания к вопросам ИС одинаково важны, однако собственным нематериальным активам даже для малых компаний, не связанных с может быть однозначно полезным и инновациями и не окруженных сильными экономически целесообразным.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]. Официальный текст, приводится по состоянию на 30 мая 2016 г. Система Консультант Плюс.
2. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. Официальный текст, приводится по состоянию на 30 мая 2016 г. Система Консультант Плюс.
3. Федеральный Закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». [Электронный ресурс]. Официальный текст, приводится по состоянию на 30 мая 2016 г. Система Консультант Плюс.
4. Федеральный Закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ «О коммерческой тайне». [Электронный ресурс]. Официальный текст, приводится по состоянию на 30 мая 2016 г. Система Консультант Плюс.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), утвержденные Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 27 декабря 2007 г. №153н. [Электронный ресурс]. Официальный текст, приводится по состоянию на 30 мая 2016 г. Система Консультант Плюс.
6. МСФО (IAS) 38: «Нематериальные активы». [Электронный ресурс]. Официальный текст, приводится по состоянию на 30 мая 2016 г. Система Консультант Плюс.
7. Рейли Роберт, Швайс Роберт: Оценка нематериальных активов. - Москва: Квинто-консалтинг, 2005.
8. Богряшова Ю. А., Богряшова А.Г., «В.В. Леонтьев – выдающийся российский экономист», статья, [Электронный ресурс], jurnal.org.
9. Годовой отчет о деятельности Роспатента за 2014 год. [Электронный ресурс]. http://www.rupto.ru/about/reports/2014_1.

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ
НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕДВИЖИМОСТИ**

Аннотация. В статье описан методический подход к оценке стоимости нематериальной составляющей инвестиционных проектов в сфере строительства недвижимости, который позволяет сформировать представление о расчетной величине стоимости проекта по окончании этапа формирования нематериальных прав, и облегчает процесс переговоров о привлечении заемных средств.

Ключевые слова: инвестиционный проект, нематериальный актив, заемные средства.

*Baramzin K. N.
CEO CEPES
Candidate of Engineering Sciences
e-mail – bnk@esm-invest.com*

**METHODICAL APPROACH TO THE VALUATION OF THE INTANGIBLE
COMPONENT OF THE INVESTMENT PROJECTS IN THE SPHERE OF REAL
ESTATE CONSTRUCTION**

Abstract. The article describes a methodical approach to the valuation of the intangible component of the investment projects in the sphere of real estate construction, which allows to form an idea about the estimated cost of the project at the end of the step of forming the intangible rights, and facilitates the process of negotiating the borrowing of funds.

Keywords: investment project, intangible assets, borrowed funds.

**НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В
СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕДВИЖИМОСТИ**

В практике оценочной деятельности ООО «ЦЭПЭС» оценка инвестиционных проектов встречается достаточно часто и в значительной степени это инвестиционные проекты, связанные с созданием объектов недвижимости.

Потребность в решении таких задач возникает по различным причинам, но наиболее часто – это привлечение заемных средств.

Инвестиционный проект может рассматриваться эффективным, если рыночная стоимость построенного объекта недвижимости в сравнении с совокупными затратами на его создание удовлетворяет инвестора, то есть инвестор возвращает вложенные средства и получает дополнительную прибыль.

Период времени от начала вложения инвестиций до получения конечного эффекта от их вложений обычно называется жизненным (или инвестиционным) циклом проекта. Инвестиционные проекты по созданию объектов недвижимости имеют несколько этапов.

Первый этап - начальная стадия инвестпроекта (как правило, это этап подбора и приобретение земельного участка; перевод земельного участка (при необходимости) в земли

соответствующего назначения; организации инвестиционного проекта).

Второй этап - этап приобретения нематериальных прав:

разработка градостроительной документации с целью получения градостроительного плана земельного участка (ГПЗУ);

проведение инженерных изысканий для подготовки проектной документации (инженерно-экологические и геологические изыскания; топографическая съемка участка; разработка геоподосновы);

получение технических условий на присоединение объекта капитального строительства к сетям электроснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, газоснабжения;

разработка проектной и рабочей документации (П и РД) – архитектурного раздела (АР), конструктивного раздела (КР), инженерного раздела (ИР), специального и прочих разделов, пояснительной записки, изысканий и исследований;

согласование П и РД;

получение заключения экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий;

получение разрешения на строительство.

Третий этап - этап практической реализации инвестиционного проекта: возведение объектов недвижимости, приобретение и монтаж необходимого оборудования, создание инфраструктуры, ввод объекта в эксплуатацию.

Четвертый этап – этап возврата инвестиций - период ввода и последующей эксплуатации объекта недвижимости, в который происходит возврат первоначальных инвестиций, в том числе и за счет получения дохода от реализации части объекта или продажи его целиком.

Оценка рыночной стоимости инвестиционного проекта может осуществляться на любом этапе его реализации, при этом объем прав на каждом этапе различен. На начальном этапе – это может быть только право краткосрочной аренды земельного участка на период проектных и изыскательских работ, на конечном этапе это может быть право собственности или право долгосрочной аренды земельного участка и право собственности на объект недвижимости.

Из нашей практики известно, что привлечение заемных средств чаще всего происходит по завершении второго этапа инвестиционного проекта, когда получено разрешение на строительство. Стоимость инвестиционного проекта с завершённым вторым этапом может в значительной

степени превышать стоимость инвестиционного проекта в начальной стадии. Эта стоимость может быть получена как расчетным путем, так и реализована в сделке по приобретению акций или долей компании-инициатора проекта.

Очевидно, что инициатора проекта, продолжающего его реализацию, интересует именно расчетная величина рыночной стоимости проекта, от которой он может отталкиваться на переговорах о привлечении заемных средств.

Из совокупности методов оценки инвестиционных проектов (методов определения расчетной стоимости) в сфере строительства недвижимости наиболее предпочтительными являются методы, основанные на приведении в текущую стоимость будущих доходов от реализации инвестиционных проектов. Применение доходных методов становится очевидно эффективным, если достаточно обоснованными являются прогнозы затрат на строительство объектов, а также прогнозы потенциальных доходов от эксплуатации объектов в будущем, если правильно обоснована доходность инвестора при реализации проекта на каждом этапе его реализации; если имеется достаточная информация об условиях финансирования проекта (прежде всего об объеме, сроках и стоимости заемных средств).

Таким образом, оценка определяется только рыночной инвестиционного проекта является стоимостью земельного участка; на необходимым условием при привлечении втором этапе стоимость растет в заемных средств, но, поскольку зависимости от роста количества реализация инвестиционного проекта – разрешений и согласований проекта, процесс, распределенный во времени, достигая максимальной величины в кредитные организации предпочитают момент получения разрешения на иметь оценку проекта на всех этапах его строительство; на третьем этапе рост жизненного цикла. стоимости обеспечивается за счет создания непосредственно объекта.

Стоимость инвестиционного проекта от времени можно описать следующей зависимостью:

$$C_{ин}(t) = C_з(t) + C_{нма}(t) \times (1 - P_2(t)) + C_{ма}(t) \times P_2(t), (1)$$

где:

$C_{ин}(t)$ - стоимость инвестиционного проекта в момент времени t ;

$C_з(t)$ - рыночная стоимость права владения земельным участком;

$C_{нма}(t)$ - рыночная стоимость нематериальных активов;

$C_{ма}(t)$ - рыночная стоимость материальных активов, без учета стоимости права владения земельным участком;

$P_2(t)$ - степень готовности объекта, создаваемого в рамках инвестиционного проекта.

Следует обратить внимание, что здесь показаны три основных составляющих стоимости инвестиционного проекта: земельный участок, нематериальные активы и собственно объект инвестирования. Стоимость проекта на первом этапе

Остановимся более подробно на составляющих зависимости (1). Следует отметить, что приведенная зависимость в общем виде отражает суть процесса материализации нематериальных активов в форме материального объекта. Если рассматривать степень готовности материального объекта как отношение текущих затрат к суммарным затратам на создание материального объекта, то до момента времени, соответствующего времени получения разрешения на строительство, это отношение равно нулю. Соответственно, стоимость инвестиционного проекта будет определяться стоимостью земельного участка и стоимостью нематериальных активов.

Эта стоимость может реализоваться при продаже компании-инвестора и, если в компании нет иных материальных активов, кроме земли, нематериальная составляющая стоимости может рассматриваться как гудвилл.

Определение стоимости нематериальных активов позволит установить промежуточный уровень рыночной стоимости инвестиционного проекта еще до начала формирования материальной составляющей. Как правило, эта стоимость имеет наибольшую неопределенность. Начальная стоимость - стоимость земельного участка - вполне измерима; стоимость объекта недвижимости в конце проекта также имеет понятные характеристики для измерения, а вот стоимость нематериальных активов не столь очевидна и требует более глубокого анализа для ее измерения.

Несомненно, что рыночная стоимость нематериальных активов находится в зависимости от предполагаемого к реализации инвестиционного проекта (рыночной стоимости материального объекта по завершении инвестирования), поэтому для формирования представления о стоимости нематериальных активов необходимым условием является оценка материального актива.

Решение задачи по определению стоимости нематериальных активов может быть предложено в виде алгоритма, в котором реализован основной принцип стоимости денег (будущие деньги дешевле настоящих), то есть стоимостной учет фактора времени осуществляется

путем моделирования процесса реализации инвестиционного проекта в условиях наличия в момент $t_{нач}$ всех необходимых разрешений для его реализации, либо в условиях их отсутствия. По сути это означает, что в одном варианте строительная фаза инвестиционного проекта может начаться в момент времени $t_{нач}$, а в другом варианте в момент времени $t_{нач} + t_{нма}$ ($t_{нма}$ - это время для получения необходимых разрешений, согласований, разработки проектных и иных материалов). Наличие в момент $t_{нач}$ всех необходимых разрешений для реализации инвестиционного проекта означает, что инвестор приобретает на рынке земельный участок и все права на реализацию инвестпроекта, то есть экономит время на проведение предварительных мероприятий и формирование пакета нематериальных прав - $t_{нма}$. Критерием оценки проектов будет являться равенство их NPV.

Таким образом, если определена стоимость нематериальных активов, и получена зависимость степени готовности объекта, создаваемого в рамках инвестиционного проекта, от времени, на любой стадии инвестиционного проекта можно определить его рыночную стоимость с применением общей зависимости (1) и совокупности моделирующих алгоритмов.

Приведем иллюстративный пример оценки инвестиционного проекта с полностью законченным вторым этапом (получено разрешение на строительство офисного центра вблизи МКАД на территории Московской области) с целью привлечения заемных средств на строительство здания.

Условия реализации инвестиционного проекта состоят в следующем.

1. На земельном участке площадью 2000 кв.м в течение двух лет планируется осуществить строительство офисно-складского комплекса общей площадью до 6000 кв. м.

2. Величина затрат на строительство составляет примерно 230 млн. руб.

3. В процессе реализации инвестпроекта предусматривается привлечение средств инвесторов в объеме до 110 млн. руб. и заемных средств на следующих условиях: объем заемных средств – до 90 млн. руб.; срок привлечения - до двух лет; процентная ставка - 15,0% годовых; схема погашения - в первый год строительства выплачиваются проценты по кредиту, во

второй год выплачиваются проценты и основная сумма кредита.

5. Построенные коммерческие площади планируется реализовывать в конце первого (15%) и второго (85%) годов строительства.

6. Доход от продажи построенных площадей будет равен среднему скорректированному показателю рыночной стоимости одного кв.м в районе предполагаемого строительства умноженному на общее количество квадратных метров.

7. Стоимость затрат на строительство и стоимость продаж коммерческих площадей изменяется в соответствии с индексом потребительских цен.

В табл.1 и 2 приведены иллюстративные расчеты стоимости инвестиционного проекта, строительство объекта по которому предусмотрено в течение двух лет. При этом, рассмотрены варианты начала строительной фазы инвестиционного проекта в момент времени ($t_{нач} + t_{има} = 2$ года), что соответствует времени формирования нематериальных активов в течение 2 лет, и в текущий момент ($t_{нач}=0$).

**Иллюстративный расчет стоимости инвестиционного проекта
с предварительным этапом ($t_{нач} + t_{нма} = 2$ года)**

Наименование показателя	Периоды прогнозирования			
	1 год	2 год	3 год	4 год
	0	1	2	3
Операционная деятельность				
Выручка от продажи коммерческой площади, тыс. руб.	0,00	0,00	92985,91	558535,36
Стоимость продажи 1 кв. м офисных площадей на начало периода, тыс. руб.	0,00	0,00	110,00	116,60
Стоимость продажи складских площадей, тыс. руб.	0,00	0,00	60,82	64,47
Проданные офисные площади, кв.м	0,00	0,00	774,00	4386,00
Проданные складские площади, кв.м	0,00	0,00	129,00	731,00
Себестоимость, тыс. руб.	24000,00	13524,99	251093,23	64940,08
Себестоимость приобретения и улучшений земельного участка, тыс. руб.	24000,00	13164,99	0,00	0,00
Себестоимость строительства, тыс. руб.	0,00	0,00	234995,18	50685,13
Проценты по кредиту, тыс. руб.	0,00	0,00	13500,00	13500,00
Амортизация капитальных вложений (1,0 % от кап. затрат), тыс. руб.	0,00	0,00	2238,05	394,95
Налог на землю (1,5% от кадастровой ст.), тыс. руб.	0,00	360,00	360,00	360,00
Валовая прибыль, тыс. руб.	-24000,00	-13524,99	-158107,32	493595,28
Коммерческие расходы (1,0 % от выручки), тыс. руб.	0,00	0,00	929,86	5585,35
Управленческие расходы (2,0 % от выручки), тыс. руб.	0,00	0,00	1859,72	11170,71
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-24000,00	-13524,99	-160896,89	476839,22
Убытки прошлых лет (нарастающим итогом), тыс. руб.	-24000,00	-37524,99	-198421,89	0,00
Налогооблагаемая база, тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	278417,33
Налог на прибыль (по ставке 20%), тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	55683,47
Чистая прибыль, тыс. руб.	-24000,00	-13524,99	-160896,89	421155,75
Амортизация капитальных вложений (1,0 % от кап. затрат), тыс. руб.	0,00	0,00	2238,05	394,95
Сальдо денежного потока от операционной деятельности, тыс. руб.	-24000,00	-13524,99	-158658,84	421550,70
Инвестиционная деятельность				
Инвестиции (IC), тыс. руб.	-24000,00	-13164,99	-160000,00	0,00
Инвестиции за счет акционеров, тыс. руб.	-24000,00	-13164,99	-70000,00	0,00
Инвестиции за счет заемных средств, тыс. руб.	0,00	0,00	-90000,00	0,00
Затраты общие, тыс. руб.	24000,00	13164,99	234995,18	50685,13
Затраты на приобретение земельного участка, тыс. руб.	24000,00	0,00	0,00	0,00
Затраты на СМР, тыс. руб.	0,00	0,00	223804,93	39494,89
Затраты на маркетинг и брокеридж (до 1,5% от СМР), тыс. руб.	0,00	0,00	1974,75	1974,75
Прочие затраты (до 7,0% от СМР), тыс. руб.	0,00	0,00	9215,49	9215,49

Наименование показателя	Периоды прогнозирования			
	1 год	2 год	3 год	4 год
	0	1	2	3
Предварительные затраты (изменение вида разрешенного использования земельного участка, подготовка проектно-разрешительной документации) (до 5% от СМР), тыс. руб.	0,00	13164,99	0,00	0,00
Инвестиции дисконтированные (IC), тыс. руб.	-22380,11	-10675,14	-112817,24	0,00
Финансовая деятельность				
Целевое финансирование со стороны акционеров, тыс. руб.	24000,00	13524,99	70000,00	0,00
Текущие кредиты, тыс. руб.	0,00	0,00	90000,00	0,00
Погашение кредита, тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	-90000,00
Возврат средств акционеров, тыс. руб.	0,00	0,00	0,00	-107524,99
Денежный поток от финансовой деятельности, тыс. руб.	24000,00	13524,99	160000,00	-197524,99
Сальдо денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности (интегральный денежный поток), тыс. руб.	0,00	0,00	1341,16	224025,71
Оценка эффективности проекта				
Ставка дисконтирования	0,15	0,15	0,15	0,15
Дисконтный множитель	0,93	0,81	0,71	0,61
Текущая стоимость интегрального денежного потока, тыс. руб.	0,00	0,00	945,66	137358,44
Net Present Value (NPV), тыс. руб.	138304,10			
Present Value (PV), тыс. руб.	284176,58			
Индекс доходности (PV/IC)	1,441			
Индекс доходности при дисконтированных инвестициях (PV/IC)	1,948			

В расчетной таблице при определении NPV осуществлены последовательные шаги по формированию результата от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. На завершающей стадии проекта суммарная стоимость реализации недвижимости составит примерно 650 млн. руб.

Из анализа данных табл. 1 следует, что рассматриваемый проект может расцениваться как вполне эффективный - индекс доходности составляет 1,948 при дисконтированных инвестициях и 1,141 - при номинальных, NPV составляет 139 млн. руб. Некоторые авторы, например

/1/, придерживаются мнения, что инвестиции, разнесенные по времени, целесообразно дисконтировать по прогнозному уровню инфляции. Однако, представляется более корректным осуществлять дисконтирование по той же ставке, по которой дисконтируются доходы и затраты. Эта позиция присутствует в работе /2/.

Представим ситуацию, что первых двух этапов проекта нет, а инвестор просто приобретает на рынке земельный участок и все права на реализацию инвестпроекта, то есть экономит время на проведение предварительных мероприятий и формирование пакета

нематериальных прав. Проведем исходного проекта. При равенстве NPV соответствующие корректировки табл. 1. двух проектов (исходного, Организуем итерационную процедуру представленного в табл. 1, и нового – без расчета NPV, в которой в составе первого и второго этапов, начальных инвестиций будем включать представленного в табл. 2) будут затраты на выкуп земельного участка и фиксироваться затраты на выкуп права на нематериальных активов IC_0 . Будем нематериальные активы и земельный последовательно изменять IC_0 так, чтобы участок IC_0 . NPV этого проекта стремилась к NPV

Таблица 2

Иллюстративный расчет стоимости инвестиционного проекта без предварительного этапа ($t_{нач}=0$)

Наименование показателя	Периоды прогнозирования	
	1 год	2 год
Операционная деятельность		
Выручка от продажи коммерческой площади, тыс. руб.	92985,91	558535,36
Стоимость продажи 1 кв. м офисных площадей на начало периода, тыс. руб.	110,00	116,60
Стоимость продажи складских площадей, тыс. руб.	60,82	64,47
Проданные офисные площади, кв.м	774,00	4386,00
Проданные складские площади, кв.м	129,00	731,00
Себестоимость, тыс. руб.	356733,23	64940,08
Себестоимость строительства, тыс. руб.	340995,18	50685,13
Проценты по кредиту, тыс. руб.	13500,00	13500,00
Амортизация капитальных вложений (1,0 % от кап.затрат), тыс. руб.	2238,05	394,95
Налог на землю (1,5% от кадастровой ст.), тыс. руб.	0,00	360,00
Валовая прибыль, тыс. руб.	-263747,32	493595,28
Коммерческие расходы (1,0 % от выручки), тыс. руб.	929,86	5585,35
Управленческие расходы (2,0 % от выручки), тыс. руб.	1859,72	11170,71
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-266536,89	476839,22
Убытки прошлых лет (нарастающим итогом), тыс. руб.	-266536,89	0,00
Налогооблагаемая база, тыс. руб.	0,00	210302,32
Налог на прибыль (по ставке 20%), тыс. руб.	0,00	42060,46
Единый сельхозналог (6% от базы: Д-Р), тыс. руб.	0,00	0,00
Чистая прибыль, тыс. руб.	-266536,89	434778,75
Амортизация капитальных вложений (1,0 % от кап.затрат), тыс. руб.	2238,05	394,95
Сальдо денежного потока от операционной деятельности, тыс. руб.	-264298,84	435173,70
Инвестиционная деятельность		

Наименование показателя	Периоды прогнозирования	
	1 год	2 год
Инвестиции (IC), тыс. руб.	-266000,00	0,00
Инвестиции за счет акционеров, тыс. руб.	-176000,00	0,00
Инвестиции за счет заемных средств, тыс. руб.	-90000,00	0,00
Затраты общие, тыс. руб.	340995,18	50685,13
Затраты на приобретение земельного участка и нематериальных прав (IC₀), тыс. руб.	106000,00	0,00
Затраты на СМР, тыс. руб.	223804,93	39494,89
Затраты на маркетинг и брокеридж (до 1,5% от СМР), тыс. руб.	1974,75	1974,75
Прочие затраты (до 7,0% от СМР), тыс. руб.	9215,49	9215,49
Предварительные затраты (изменение вида разрешенного использования земельного участка, подготовка проектно-разрешительной документации) (до 5% от СМР), тыс. руб.	0,00	0,00
Инвестиции дисконтированные (IC), тыс. руб.	-248046,17	0,00
Финансовая деятельность		
Целевое финансирование со стороны акционеров, тыс. руб.	176000,00	0,00
Текущие кредиты, тыс. руб.	90000,00	0,00
Погашение по кредиту, тыс. руб.	0,00	-90000,00
Возврат средств акционеров, тыс. руб.	0,00	-176000,00
Денежный поток от финансовой деятельности, тыс. руб.	266000,00	-266000,00
Сальдо денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности (интегральный денежный поток), тыс. руб.	1701,16	169173,70
Оценка эффективности проекта		
Ставка дисконтирования	0,15	0,15
Дисконтный множитель	0,93	0,81
Текущая стоимость интегрального денежного потока, тыс. руб.	1586,33	137178,47
Net Present Value (NPV), тыс. руб.	138764,80	
Present Value (PV), тыс. руб.	386810,98	
Индекс доходности (PV/IC)	1,454	
Индекс доходности при дисконтированных инвестициях (PV/IC)	1,559	

Из анализа данных табл. 1 и 2 следует, что оба варианта инвестиционного проекта примерно одинаковы по NPV. При этом во втором варианте проекта инвестор получает выигрыш во времени (при реализации проекта отсутствует предварительный этап). Стоимость получения такого выигрыша во времени в рассматриваемом

проекте составляет примерно **106 млн. руб.** Это и есть совокупная рыночная стоимость земельного участка и нематериальных активов (стоимость выше стоимости затрат на приобретение земельного участка и нематериальных прав в 2,87 раза), которая получена в процессе реализации итерационной расчетной процедуры.

Получив в результате расчетов (см. табл.1 и 2) ключевые точки стоимости можно построить финальную зависимость $C_{ин}(t)$ стоимости инвестиционного проекта от времени t его реализации. Полученная зависимость отражает равномерное изменение степени

готовности объекта $P_2(t) = t/t_{np}$ (t_{np} - период времени для реализации строительной фазы проекта); при другом характере изменения степени готовности объекта $P_2(t)$ зависимость будет иметь иной вид.

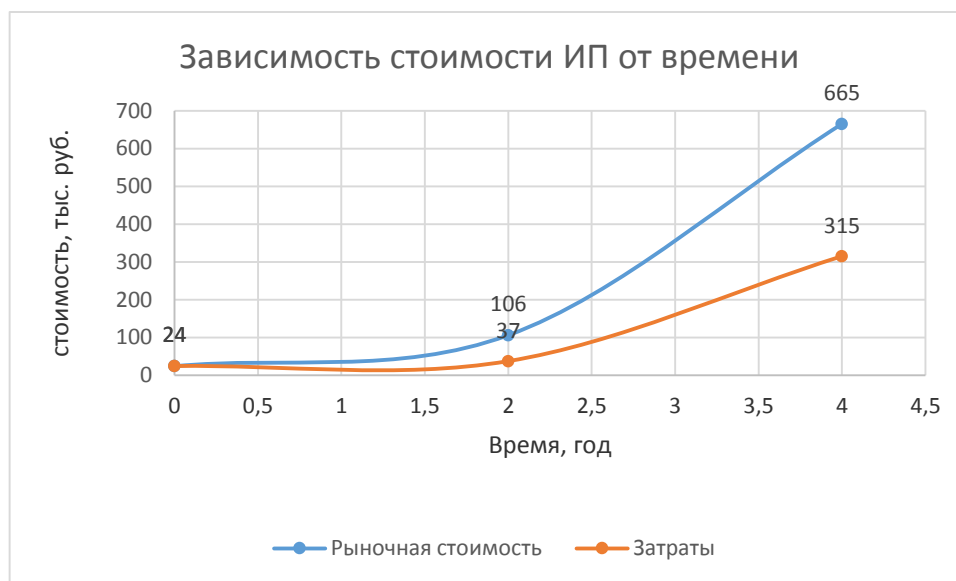


Рис. 2. Зависимость изменения стоимости инвестиционного проекта от времени.

Выводы

1. Предложенный методический подход к оценке стоимости нематериальной составляющей инвестиционных проектов в сфере строительства недвижимости позволяет решать задачи по определению стоимости инвестиционного проекта по окончанию этапа формирования нематериальных прав, тем самым позволяя сформировать представление о расчетной величине стоимости проекта в период проведения переговоров о привлечении заемных средств.

2. Значительное превышение рыночной стоимости земельного участка и нематериальных активов над издержками по их приобретению (в иллюстративном примере - 2,87 раза) является фактором, требующим повышенного внимания при формировании представления о стоимости инвестиционных проектов.

Библиографический список

1. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2001 - 144 с.
2. Виленский П.Л., Лифшиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учеб. пособие – 2-е изд. – М.: Дело, 2002 - 888 с.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

СТИМУЛИРОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются варианты стимулирования развития городских территорий и оптимизация их использования. Выполнен анализ стоп-факторов и проблем редевелопмента территорий и реализации инвестиционно-строительных проектов. Предложены юридические и экономические механизмы стимулирования редевелопмента. Представлены инструменты урегулирования взаимоотношений между заинтересованными сторонами в рамках реализации проектов.

Ключевые слова и словосочетания: редевелопмент, инвестиционно-строительный проект, градостроительство, экономико-правовое регулирование.

Pokhily E.Y.
Deputy Financial Director, «TSOF «Anzherskaya» Ltd
Candidate of Economic Sciences,
e-mail - pokhily@hotmail.com

STIMULATION AND INSTRUMENTS OF REDEVELOPMENT URBAN AREAS

Abstract. The article describes variants of stimulating the development of urban areas and optimization of their use. The analysis of stop-factors and problems of the redevelopment and the realization of construction projects is proposed. The article contains legal and economic mechanisms of redevelopment stimulation. Regulation tools for settlement relationships between stakeholders in projects are proposed.

Keywords and expressions: redevelopment, construction project, urban planning, economic and legal regulation.

Е Экономический научный журнал «Оценка инвестиций»
**СТИМУЛИРОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ГОРОДСКИХ
ТЕРРИТОРИЙ**

На текущий момент одним из главных ограничений при развитии городских территорий является ограниченность земельных ресурсов. Строительство площадей в черте города является наиболее востребованным в связи с наибольшим интересом к ним у конечных приобретателей, а также высокой нормой доходности. Принимая во внимание недостаток в земельных участках, для девелоперов вероятны несколько путей дальнейшего развития бизнеса: реализация проектов в области и регионах, поиск незастроенных участков в городе или редевелопмент территорий. Перенос деятельности за черту города влечет значительные изменения при формировании пула приобретателей и формата застройки (часто необходима комплексная застройка, вкл. объекты социальной инфраструктуры), что влечет дополнительные риски для девелоперов. Таким образом, редевелопмент территорий, наравне с деятельностью по поиску свободных от застройки участков, становится для девелоперов ключевым направлением развития. [8]

Значительный экономический интерес в редевелопменте территорий присутствует также с точки зрения повышения бюджетной эффективности. Поскольку территории городов в значительной степени ограничены, то одними из главных направлений

повышения доходов (увеличение налоговых и пр. отчислений в бюджет города) являются капитализация и улучшение качества объектов застройки – редевелопмент территорий:

рост генерируемого объектами денежного потока;

увеличение налоговой базы в связи с повышением стоимости объектов.

Редевелопмент положительно сказывается на оптимизации типа застройки и полезной площади, облике города (перепрофилирование территорий), экологии (перенос производств на периферию), инвестиционном климате и общем качестве жизни населения.

Принимая во внимание текущую экономическую ситуацию и необходимость повышения наполняемости бюджетов различных уровней и увеличения социального благополучия, возникает необходимость максимально эффективно использовать имеющиеся территории городов. В связи с чем, редевелопмент городских территорий становится одним из самых актуальных направлений экономических и юридических исследований. Востребованность особенно выражена для крупных городов, таких как Москва и Санкт-Петербург в которых присутствует максимальный дефицит земельных участков под застройку.

Редевелопмент городской территории должен предусматривать оптимизацию использования земельных участков и существующей застройки. Преимущественно к оптимизируемым зонам возможно отнести промышленные зоны, участки, занимаемые ветхими строениями и пр. объекты, особенности которых в силу морального износа не позволяют генерировать денежный поток, оптимальный для местонахождения объекта. [10]

Анализируя московскую территорию, следует отметить, что более 17% городской земли занято

промышленными зонами – более 70 объектов, значительная часть которых не используется для производства, а частично функционирует в качестве арендного бизнеса (представление помещений класса «С»). Возможно отметить положительную тенденцию в рамках редевелопмента территорий промышленных зон «Серп и Молот» и «ЗИЛ». С точки зрения эффективности для собственников, такое использование объектов не является оптимальным, но в связи с рядом ограничений, существенно изменить ситуацию самостоятельно для них затруднительно. [11]



Рис.1. Промышленные зоны г. Москва

Такое использование не является эффективным и оптимальным в рамках наполнения бюджета, а также данные объекты часто являются центрами массовой регистрации юридических лиц.

При редевелопменте территорий наибольшими трудностями являются:

1. Разные собственники актива (земельного участка и объектов) под редевелопмент: наиболее выражено при редевелопменте промышленных зон, т.к. в значительном числе случаев собственниками являются несколько отдельных лиц, не обладающие

достаточными пакетами для единоличного контроля. В связи с чем отсутствует возможность принять консолидированное решение относительно редевелопмента и управления активом, что обусловлено наличием разных взглядов на актив, концепцию проекта редевелопмента и инвестиционных возможностей. Из-за чего актив эксплуатируется в текущем виде без учета инвестиционного потенциала. Кроме прочего для сторон затруднительно договориться относительно распределения дохода и долей в SPV при редевелопменте территории, что не позволяет оперативно реализовать проекта и является стоп-фактором ситуации.

2. Ограничение доступа к денежным средствам для реализации проекта: принимая во внимание текущую экономическую ситуацию и ограниченность доступа к банковскому кредитованию, а также неблагоприятное финансовое положение актива, для его держателей привлечь денежные средства может быть затруднительно, в т.ч. по причине наличия стороннего экономически более выгодного реализуемого проекта.

3. Объекты культурного наследия: ограничения по редевелопменту объекта могут быть существенными, в связи с чем может потребоваться сохранение объекта целиком, или возможна полная его

перестройка с сохранением внешнего вида фасадов. [3]

4. Перенос производства или его закрытие: является одним из главных стоп-факторов при редевелопменте. При наличии рентабельного производства и приемлемой экологии целесообразно сохранение данных промышленных зон в черте города, но в обратном случае закрытие предприятий или их перенос в область / регионы более предпочтителен. При этом издержки возможно отнести на затраты инвесторов, выполняющих редевелопмент.

5. Замещение рабочих мест: при закрытии производств в промышленных зонах возможно временное уменьшение количества рабочих мест, что нивелируется при переносе производственной площадки за черту города или замещением рабочих мест предприятия за счет создаваемых при редевелопменте – строительстве и дальнейшей эксплуатации объекта.

6. Гарантий срок на продукцию предприятия: часть выпускаемой продукции предприятия может иметь длительный гарантийный срок и использоваться в военном комплексе и инфраструктуре, что ограничивает возможности по закрытию отдельных департаментов предприятия. Указанное возможно нивелировать путем возмездной передачи обязательств по гарантийному обслуживанию изделий на сторонние предприятия с

предварительным уведомлением их пользователей. Данные издержки относятся на затраты инвесторов, выполняющих редевелопмент участка.

7. Наличие на территории бомбоубежища: принимая во внимание возможное неблагоприятное техническое состояние и в виду ограниченности доступа и использования, данные объекты возможно списать с баланса предприятий – держателей активов за счет соответствующих согласований с органами власти и регистратором.

Заинтересованными в наиболее эффективном использовании земельных участков являются все стороны – собственники, девелоперы, органы власти. Но вместе с тем, достаточными возможностями для регулирования и стимулирования редевелопмента территорий обладают только органы государственной власти.

Для оптимизации использования территорий требуется создать необходимые условия для собственников и девелоперов при которых возможно урегулировать трехсторонние взаимоотношения максимально комфортно и оперативно.

Таким образом, возможно стимулирование собственников и представление возможностей инвестирования девелоперам за счет системы налогообложения земельных участков по редевелопмент:

1. Установка местными органами власти предельных налоговых ставок для соответствующих категорий земельных участков: согласно анализу в большинстве местных законах предельно допустимые федеральным законодательством налоговые ставки уже указаны. [7]

2. Повышение налоговой базы за счет переоценки кадастровой стоимости объектов редевелопмента: земельные участки, предполагаемые под редевелопмент, характеризуются наличием значительного инвестиционного потенциала, что необходимо учитывать при определении кадастровой стоимости. [1] В данном случае массовая оценка [5, 6] не позволяет корректно определить стоимость объекта, т.к. она не учитывает инвестиционный потенциал. Принимая во внимания п.12 ФСО №4 [4] - для земельных участков под редевелопмент целесообразно индивидуально рассчитывать рыночную стоимость. Таким образом, при оценке появится возможность учесть наиболее эффективное использование земельного участка, определить стоимость в рамках доходного подхода с учетом его оптимального использования и подобрать корректные аналоги для сравнительного.

В результате применения вышесказанного, возрастет налоговая нагрузка на собственников активов, что повысит платежи в местный бюджет [2] и создаст ситуацию, при которой для

держателя актива экономически целесообразен будет редевелопмент застройки и повышение качества объектов. Собственнику актива будет интересно организовать финансирование или привлечь инвесторов для редевелопмента и оптимизации доходной базы – указанное, в т.ч. мотивирует собственников актива принять консолидированное решение в рамках редевелопмента, привлечения стороннего девелопера или отчуждения актива в его пользу.

После принятия положительного решения о редевелопменте собственниками потребуется урегулировать управление проектом, привлечение финансирования и выделение земельного участка и смежных объектов, и имущественной массы собственника.

Для решения задачи выделения необходимых активов из имущества собственника, целесообразно учреждение SPV компании, которую можно создать:

реорганизацией юридического лица – держателя актива: выделение актива на отдельную компанию;

представление держателем актива земельного участка и смежных объектов в качестве вноса в уставный капитал новой компании.

Урегулирование финансирования выполняется за счет собственных возможностей держателя актива или поиска девелопера, инвесторов. При этом,

при привлечении финансирования на начальных этапах распределение долей в компании между участниками должно соответствовать размерам их инвестиционных вложений в проект [9]:

1. Для собственника актива: размер доли определяется, как соотношение рыночной стоимости передаваемого под редевелопмент актива (земельный участок и сопутствующие объекты) и размера, представленного им финансирования к общей сумме инвестиционных затрат (вкл. стоимость участка и пр.).

2. Для девелопера и инвестора: размер доли определяется, как соотношение представленного финансирования к общей сумме инвестиционных затрат.

Если девелопером / инвестором финансируется большая часть затрат, но не одновременно, то управление проектом может изначально перейти к нему при заключении инвестиционного договора с SPV, гарантирующего направление средств или принятия обязательства по полному возмещению убытков текущему собственнику (наличие банковской гарантии, поручительства и пр.). Также возможен вариант, когда соотношение долей между участниками компании постоянно варьируется в течение в зависимости от инвестиционных вложений каждой стороны.

Органы государственной власти в SPV не участвуют – экономический интерес удовлетворяется при платеже за изменение вида разрешённого использования земельного участка (г. Москва) [7] или согласно условиям инвестиционного договора.

Таким образом каким-либо изменений в нормативные акты вносить не требуется.

Предлагаемые в исследовании инструменты являются актуальными, как для Москвы, так и для прочих городов РФ, т.к. дефицит качественных участков под застройку присутствует практически во всех крупных районных центрах, что связано в том числе с особенностями формирования миграционных потоков.

Библиографический список

Библиографический список

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 г. №136-ФЗ: принят Государственной Думой 28.09.2001 г., одобрен Советом Федерации 10.10.2001 г.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2 от 05.08.2000 г. №117-ФЗ: принят Государственной Думой 19.07.2000 г., одобрен Советом Федерации 29.07.2000 г.
3. Федеральный закон от 25.06.2002 №73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации»: принят Государственной Думой 24.05.2002 г., одобрен Советом Федерации 14.06.2002 г.
4. Федеральный стандарт оценки «Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)»: утвержден Приказом Министерства экономического развития РФ от 22.10.2010 г. №508
5. Методические указания по государственной кадастровой оценке земель населенных пунктов: утверждены Приказом Министерства экономического развития и торговли РФ от 15.02.2007 г. №39
6. Правила проведения государственной кадастровой оценки земель: утверждены Постановлением Правительства РФ от 08.04.2000 г. №316
7. Закон г. Москвы от 24.11.2004 г. №74 «О земельном налоге»
8. Sarni William Greening Brownfields: Remediation Through Sustainable Development – Gardners Books – 2009 – 320 с.
9. Каллаур Г.Ю., Похильный Е.Ю. Определение стоимости участия и распределение дохода от реализации инвестиционно-строительного проекта // Российское предпринимательство – 2015 – т.16. № 21 - с. 3801-3812

10. Титов С.А., Бирюков А.П. Европейский опыт реализации программ редевелопмента промышленных территорий мегаполисов // *Фундаментальные исследования* – 2015 – №11-3 – с.605-610
11. Портал Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии.
URL: <https://rosreestr.ru/site/> (дата обращения 04.04.2016 г.)

ПРАКТИКА ОЦЕНКИ

СПРАВОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ РАСЧЕТА ЗАТРАТ НА ОСНАЩЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ИНЖЕНЕРНЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ

Аннотация. Статья содержит справочный материал для расчета затрат на оснащение инженерными коммуникациями земельных участков, предназначенных для индивидуального жилищного строительства (ИЖС) и промышленного назначения использования.

Ключевые слова: инженерные коммуникации, тарифы на подключение, электричество, газ, септик, скважина.

Bezhenar Zoia Fedorovna

expert,

member of the Russian society of appraisers

e-mail – info@esm-invest.com

REFERENCE MATERIAL FOR THE CALCULATION OF THE COST OF LAND CONNECTION TO UTILITIES

Summary. The article contains a reference material for the calculation of the costs of land connection to utilities for land for individual housing construction and industrial land use.

Keywords: utilities, connection tariffs, electricity, gas, septic tank, well.

Е Экономический научный журнал «Оценка инвестиций»
СПРАВОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ ДЛЯ РАСЧЕТА ЗАТРАТ НА ОСНАЩЕНИЕ
ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ИНЖЕНЕРНЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ

Наличие или отсутствие коммуникаций существенно влияет на стоимость земельных участков. Так, участки на освоенных землеотводах, ценятся значительно дороже, нежели на неосвоенных.

Принято считать, что для освоенного земельного участка, предназначенного для ИЖС, типичными стандартными коммуникациями являются: электричество ~ 15 кВт (расстояние до опоры менее 500 м), газ (расход не более 5 куб. м/час; расстояние до сети

газораспределения не более 200 м); септик (количество пользующихся 5-8 чел.), скважина глубиной до 60 м.

На основании анализа материалов, размещенных на интернет-ресурсах компаниями, которые специализируются на предоставлении услуг по обеспечению инженерными коммуникациями загородной недвижимости, были получены средние значения рыночных стоимостей этих услуг для Московской области. В обобщенном виде материалы представлены в табл. 1.

Таблица 1

Средние рыночные стоимости услуг по обеспечению инженерными коммуникациями земельных участков ИЖС

№ п/п	Тип коммуникаций	Рыночная стоимость услуг по подключению, руб.	Наименование компании, источник информации		Среднее значение/диапазон значений, руб.
1	Электричество (подготовка документов, получение ТУ, согласование, монтажные работы)	1 кВт ~ 8 000	ООО «ЭЛЕКТРИМ»	http://electrim.ru/index.php?id=271 тел. +7 (495) 773-92-48	120 000 (8 000 руб./кВт × 15 кВт)
		1 кВт ~ 7 300	ООО «ЭЛЕЗАР»	http://15kwt.ru/uslugi-eleazar/stoimost-uslug.html ; тел. +7 (495)-989-18-49	
		1 кВт ~ 8 700	ООО «SUNRISE ЭНЭРГОРЕШЕНИЯ»	http://www.sunrise-es.ru/get-in-private , тел. +7(495)730-78-98	
2	Газ (подготовка документов, получение ТУ, согласование, монтажные работы)	350 000 – 700 000	Интернет-сайт: «Теплый дом. Все об отоплении»	http://dearhouse.ru/sistemy-otopleniya/provesti-gaz-v-dom/	350 000... 1 500 000 руб.
		450 000	ООО "Проект-Строй"	http://1000projects.ru/page.php?see=kommunikacii-proekt-stroitelstvo	
		500 000-700 000	Информационный сайт о ремонте квартир своими руками «DECORE.ru»	http://www.decore.ru/stati/chastnyy-dom-i-dacha/stoimost-podklyucheniya-gazadokumenty-usloviyata/#Цена на подключение газа к частному дому, участку	
		500 000-1 500 000	«Юридический центр «ГРАД»	http://gradmoscow.ru/podklyuchenie-gaza	

№ п/п	Тип коммуникаций	Рыночная стоимость услуг по подключению, руб.	Наименование компании, источник информации		Среднее значение/диапазон значений, руб.
		1 000 000 руб.	Компания "ГазЭнергоСтрой"	http://www.elektro-gaz.ru/ceny	
3	Канализация (септик: оборудование, монтаж «под ключ»)	103 000 – 119 000 (среднее 111 000)	ООО «Магнум Траст»	http://www.septik-triton.ru/	120 000
		120 000 – 134 000 (среднее 127 000)	ООО «Эталон» "	http://www.topas-septiki.ru/prays-list	
		113 000 – 139 000 (среднее 126 000)	ООО ТД «ИНЖЕНЕРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ»	http://www.wwtp.ru/ustanovka_septika_pod_klyuch/	
		95 500 – 143 000 (среднее 119 000)	ООО «АКС-ГРУПП»	http://www.ochisti.ru/spets/kupit_septik_pod_klyuch_vygodnee/	
4	Скважина (60 м)	1 700 – 3 200 (среднее значение 2 450)	ООО «Системы для дома»	http://www.vodaservis.ru/price/price8/#a2	150 000 (2 500 руб./п. м × 60 м)
		1 800 – 3 300 (среднее значение 2 550)	ГК «Гидрокомплект»	http://navodu.ru/burenieskvazhin/ceny_na_burenieskvazhin/	
		1 790 – 3 000 (среднее значение 2 395)	ООО «ПРОМБУРКОМ»	http://promburcom.ru/pricebur	

Таким образом, рыночная стоимость услуг по подключению стандартных коммуникаций для земельных участков,

предназначенных для ИЖС, составляет округленно **740 000...1 890 000 руб.**

Справочный материал для определения величины затрат на подведение к земельным участкам электрических коммуникаций

Определение величины затрат на подведение электрических коммуникаций к земельным участкам промышленного назначения рассчитывается по следующему алгоритму.

1. В соответствие с вариантом наиболее эффективного использования земельного участка, а также в зависимости от его площади и вида разрешенного использования, определяется площадь складского комплекса, который может быть построен (или уже построен) на данном участке.

2. Определяется плановая потребность складской площадки в электрической мощности на основании данных о действующих складских и производственно-складских комплексах в Московском регионе (табл. 2)¹⁰.

Согласно данным, приведенных в табл. 2, показатель электрической мощности для складов категории «А» в среднем составляет ~ 55 Вт/кв. м, для складов категории «В+» и «В» ~ 79...82 Вт/кв. м, для складов категории «С» ~ 75 Вт/кв. м. В среднем по Московскому

¹⁰ данные интернет-ресурса: <http://www.lobanov-logist.ru/library/359/60220/>

региону по всем типам складов на 1 кв. м

общей площади складов приходится

~ 70 Вт.

Таблица 2

*Данные об электрической мощности действующих складских комплексов
в Московском регионе*

№ п/п	Наименование терминала	Класс комплекса	Общая площадь земельного участка, кв. м	Площадь складов, кв. м	Эл. мощность, кВт.	На 1 кв. м земельного участка, Вт.	На 1 кв. м. площади склада, Вт.
1.	Складской комплекс "Дмитров"	A	16000	5243	130	8	25
2.	Складской комплекс "Service Line"	A	94000	51000	1600	17	31
3.	Складской комплекс "Ерино"	A	19000	9000	480	25	53
4.	Складской комплекс "Восточный"	A	230000	113400	18000	78	159
5.	Складской комплекс "Лобня"	A	52930	43182	1694	32	39
6.	Складской комплекс "Климовск"	A	108000	86000	5590	52	65
7.	Складской комплекс "Покров"	A	98407	56660	1830	19	32
8.	Складской комплекс "Апаринки"	A	76290	64443	2000	26	31
9.	Складской комплекс "Щелково"	A	20000	17000	500	25	29
10.	Складской комплекс "Грюнштадт"	A	17000	13200	600	35	45
11.	Складской комплекс "Лого-Арт"	A	23542	19403	630	27	32
12.	Складской комплекс "Lobnia Logistic Centre"	A	40000	35000	1000	25	29
13.	Складской комплекс "Быково-А"	A	45000	6100	1000	22	164
14.	Складской комплекс "Лобненский"	A	9653	8497	166	17	20
15.	Складской комплекс "А-Терминал"	A	55607	50688	3700	67	73

№ п/п	Наименование терминала	Класс комплекса	Общая площадь земельного участка, кв. м	Площадь складов, кв. м	Эл. мощность, кВт.	На 1 кв. м земельного участка, Вт.	На 1 кв. м. площади склада, Вт.
16.	Складской комплекс "Шереметево-1"	B+	9613	8600	500	52	58
17.	Складской комплекс "Триколор-Домодедово"	B+	21516	10516	200	9	19
18.	Складской комплекс "Тихая"	B+	4600	3000	180	39	60
19.	Складской комплекс "Восточный тракт"	B+	8500	7400	630	74	85
20.	Складской комплекс "GBC"	B+	13000	12000	1000	77	83
21.	Складской комплекс "МКМ в Подмосковье"	B+	91000	12000	2000	22	167
22.	Технопарк "Новый Милет"	B	9000	3402	100	11	29
23.	Производственно-складской комплекс "Ангелово"	B	10476	6984	700	67	100
24.	Складской комплекс "Нахабино"	B	1564	1497	30	19	20
25.	Складской комплекс "Мирекс"	B	53000	47000	6000	113	128
26.	Складской комплекс "Мосглавнаб"	B	80000	15000	500	6	33
27.	Складской комплекс "Вираз"	B	3000	2000	380	127	190
28.	Складской комплекс "Русь"	B	42187	25800	500	12	19
29.	Складской комплекс "Новохоловская"	B	10000	3400	500	50	147
30.	Складской комплекс "Технопарк"	B	15000	7500	500	33	67
31.	Складской комплекс "Ремточстанок"	C	35000	29000	2500	71	86
32.	Складской комплекс "Измайловское шоссе"	C	1000	720	60	60	83
33.	Складской комплекс "Прожектор"	C	6083	5290	100	16	19
34.	Производственно-складской	C	57325	49848	4000	70	80

№ п/п	Наименование терминала	Класс комплекса	Общая площадь земельного участка, кв. м	Площадь складов, кв. м	Эл. мощность, кВт.	На 1 кв. м земельного участка, Вт.	На 1 кв. м. площади склада, Вт.
	комплекс "Пресса"						
35.	Производственно-складской комплекс "Северная промзона"	С	3190	2573	100	31	39
36.	Складской комплекс "Эксподрев"	С	2760	2430	650	236	267
37.	Складской комплекс "Новоткацкая фабрика"	С	60000	50000	1000	17	20
38.	Складской комплекс "Карачарово"	С	5000	3000	220	44	73
39.	Складской комплекс "Мостекстиль"	С	7790	7680	100	13	13
40.	Складской комплекс "Цветмет"	С	9000	7500	500	56	67
41.	В среднем	-	36626	22574	1547	45	70
42.	В среднем по А	-	60362	38588	2595	32	55
43.	В среднем по В+	-	24705	8919	752	46	79
44.	В среднем по В	-	24914	12509	1023	49	82
45.	В среднем по С	-	18715	15804	923	61	75

Определив величину электрической мощности, необходимую для наиболее эффективного использования земельного участка, рассчитываются затраты на присоединение к электросетям согласно тарифам эксплуатирующих организаций. Ниже приведены стандартизированные тарифные ставки за технологическое присоединение к электрическим сетям ПАО «Московская объединенная электросетевая компания» (ПАО «МОЭСК»).

Тарифы за технологическое присоединение к электрическим сетям ПАО «МОЭСК» в г. Москве

Тарифные ставки для определения платы за технологическое присоединение к электрическим сетям сетевых организаций на территории г. Москвы на 2016 год регулируются Постановлением Региональной энергетической комиссией г. Москвы (РЭК Москвы) №519-тпэ от 25.12.2015 г. «Об установлении ставок за 1 кВт максимальной мощности на уровне напряжения ниже 35 кВ и присоединяемой мощностью менее

8 900 кВт и стандартизированных тарифных ставок для определения платы за технологическое присоединение к электрическим сетям публичного акционерного общества «Московская объединенная электросетевая компания» на территории города Москвы на 2016 год».

В соответствии с Постановлением РЭК плата в г. Москве в 2016 г. за технологическое присоединение к электрическим сетям ПАО «МОЭСК» для заявителей с максимальной мощностью до 15 кВт (включительно) с учетом ранее присоединенной мощности (независимо физическое это лицо или организация) составляет 550 рублей (с учетом НДС) за 15 кВт присоединяемой мощности. При этом для гаражно – строительных кооперативов, садоводческих некоммерческих товариществ и других некоммерческих объединениях граждан

стоимость подключения электроэнергии также составляет 550 рублей (с учетом НДС) за присоединение при условии, что каждому члену такой организации будет предусмотрено не более 15 кВт.

Указанная цена подключения к электросетям может применяться только в отношении тех заявителей, для которых расстояние от границы участка заявителя до ближайшей электрической сети не будет превышать 300 м для городской местности или 500 м для сельской местности.

Когда необходимая присоединяемая мощность превышает 15 кВт и не требуется проведение работ по прокладке дополнительных сетей и строительства объектов электросетевого хозяйства, применяются стандартизированные тарифные ставки, приведенные в табл. 3.

Таблица 3

Стандартизированные тарифные ставки за технологическое присоединение к электрическим сетям ПАО «МОЭСК» на территории г. Москвы (без НДС)

Наименование стандартизированной тарифной ставки	ед. измерения	Стандартизированная тарифная ставка (без учета НДС)
1	2	3
C ₁ Стандартизированная тарифная ставка на покрытие расходов на технологическое присоединение энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, по мероприятиям, указанным в пункте 16 Методических указаний (кроме подпунктов «б» и «в»), в расчете на 1 кВт максимальной мощности	руб/кВт	395,51
C _{1.1} Стандартизированная тарифная ставка на покрытие расходов на подготовку и выдачу сетевой организацией технических условий Заявителю (ТУ)	руб/кВт	118,65
C _{1.2} Стандартизированная тарифная ставка на покрытие расходов на проверку сетевой организацией выполнения Заявителем ТУ	руб/кВт	154,25
C _{1.3} Стандартизированная тарифная ставка на покрытие расходов на участие сетевой организации в осмотре должностным лицом органа федерального государственного энергетического надзора присоединяемых Устройств Заявителя	руб/кВт	27,69
C _{1.4} Стандартизированная тарифная ставка на покрытие расходов на осуществление сетевой организацией фактического присоединения объектов Заявителя к электрическим сетям и включение коммутационного аппарата (фиксация коммутационного аппарата в положении "включено")	руб/кВт	94,92

В случае, когда для подключения к электрическим сетям требуется проведение дополнительных работ,

связанных со строительством объектов электросетевого хозяйства (строительство комплектных трансформаторных

подстанций (КТП), распределительных пунктов (РП, СП) и т. д.), следует учесть дополнительные расходы, которые рассчитываются согласно Постановлению РЭК г. Москвы №508-тпэ от 25.12.2015 г. «Об установлении стандартизированных тарифных ставок для определения платы за технологическое присоединение к электрическим сетям сетевых организаций на территории города Москвы на 2016 год».

*Тарифы на подключение к
электрическим сетям ПАО «МОЭСК»
в Московской области*

Тарифные ставки для определения платы за технологическое присоединение к электрическим сетям сетевых организаций на территории Московской области на 2016 год регулируются Распоряжением Комитета по ценам и тарифам Московской области №24-Р от 26.03.2013 г. «Об установлении платы за технологическое присоединение энергопринимающих устройств максимальной мощностью, не превышающей 15 кВт включительно».

В соответствии с Распоряжением установить плату за технологическое присоединение энергопринимающих устройств максимальной мощностью, не превышающей 15 кВт включительно (с учетом ранее присоединенных в данной точке присоединения энергопринимающих устройств) исходя из стоимости мероприятий по

технологическому присоединению в размере 550 рублей (с НДС) при присоединении заявителя, владеющего объектами, отнесенными к третьей категории надежности (по одному источнику электроснабжения) при условии, что расстояние от границ участка заявителя до объектов электросетевого хозяйства необходимого заявителю класса напряжения сетевой организации, в которую подана заявка, составляет не более 300 метров в городах и поселках городского типа и не более 500 метров в сельской местности.

Когда необходимая присоединяемая мощность превышает 15 кВт и требуется проведение работ по прокладке дополнительных сетей и строительства объектов электросетевого хозяйства, руководствуются Распоряжением Комитета по ценам и тарифам Московской области от 30.12.2015 № 192-Р «Об установлении ставок платы за единицу максимальной мощности (руб./кВт) на уровне напряжения ниже 35 кВ и максимальной мощности менее 8900 кВт, стандартизированных тарифных ставок и формулы платы за технологическое присоединение энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям сетевых организаций на территории Московской области на 2016 год».

Стандартизированные тарифные ставки, приведенные в табл. 4, применяются, когда необходимая присоединяемая мощность превышает 15 кВт и не требуется проведение работ по прокладке дополнительных сетей и строительства объектов электросетевого хозяйства.

Таблица 4

Стандартизированные тарифные ставки за технологическое присоединение к электрическим сетям ПАО «МОЭСК» на территории Московской области (без НДС)

№ п/п	Показатель	Стоимость, руб./кВт (без НДС)
1	2	4
	Стандартизированная тарифная ставка С1 за технологическое присоединение по организационным мероприятиям к электрическим сетям сетевых организаций на территории Московской области, в том числе:	314,52
С1.1	Подготовка сетевой организацией технических условий и их согласование со смежной сетевой организацией	134,80
С1.2	Проверка сетевой организацией выполнения заявителем технических условий	44,93
С1.3	Участие в осмотре должностным лицом Ростехнадзора присоединяемых энергопринимающих устройств	44,93
С1.4	Фактические действия по присоединению и обеспечению работы Устройств в электрической сети	89,86

Справочный материал для определения величины затрат на подведение к земельным участкам газовой магистрали

Определение величины затрат на подведение газовой магистрали к земельным участкам промышленного назначения рассчитывается по следующему алгоритму.

1. В соответствии с вариантом наиболее эффективного использования земельного участка, а также в зависимости от его площади и вида разрешенного использования, определяется площадь складского комплекса, который может быть построен (или уже построен) на данном участке.

2. Проводится ориентировочный расчет тепловой нагрузки на здание.

Расчёт осуществляется в соответствии с «Методическими указаниями по определению расходов топлива, электроэнергии и воды на выработку тепла отопительными

котельными» (АКХ им. Памфилова, Москва, 2002 г.).

Среднечасовой расход тепловой энергии на отопление рассчитывается по формуле укрупненных расчетов:

$$q_{om} = \alpha \cdot V_{зд} \cdot q_o \cdot (t_{вн} - t_{н5}^{0,92}), \quad (1)$$

где:

q_{om} - среднечасовой расход энергии на отопление, Гкал/ч;

$t_{вн}$ - расчётная температура внутреннего воздуха в помещении, °С;

$t_{i5}^{0,92}$ - расчетная температура наружного воздуха для проектирования отопления, °С (принимается по СНиП 23-01-99 или по СНиП 2.01.01-82 (в зависимости от года постройки) для наиболее холодной пятидневки обеспеченностью 0,92 или по данным местной метеостанции),

$V_{зд}$ – объём здания по наружным размерам, куб. м;

α – поправочный коэффициент на изменение величины отопительной характеристики здания при температуре отличной от -30°C , $\alpha=1,032$;

q_o – удельная отопительная характеристика здания при $t^o = -30^{\circ}\text{C}$ по таблицам Прил. 1 к Методическим указаниям по определению расходов топлива, электроэнергии и воды на выработку тепла отопительными котельными, ккал/(час·м³·°C).

Годовой расход тепловой энергии на отопление определяется по формуле:

$$q_{om,год} = q_{om} \cdot 24 \cdot z_{om} \cdot \frac{(t_{вн} - t_{om,период})}{(t_{вн} - t_{н5}^{0,92})}, \quad (2)$$

где:

$q_{om,год}$ - годовой расход энергии на отопление, Гкал/год;

q_{om} – среднечасовой расход тепловой энергии на отопление, Гкал/ч;

z_{om} – продолжительность отопительного сезона, дней;

$t_{вн}$ – расчётная температура внутреннего воздуха в помещении, °C;

$t_{т5}^{0,92}$ – расчетная температура наружного воздуха для проектирования отопления, °C (принимается по СНиП 23-01-99 или по СНиП 2.01.01-82 (в зависимости от года постройки) для наиболее холодной пятидневки обеспеченностью 0,92 или по данным местной метеостанции);

$t_{om,период}$ - средняя температура отопительного сезона (период со средней суточной температурой воздуха $<8^{\circ}\text{C}$), °C.

Годовое количество натурального топлива (природный газ) определяется по формуле:

$$V_{газ} = q_{om,год} \times 10^6 / Q_{газ} \times \eta, \quad (3)$$

где:

$V_{газ}$ – объём газа в год, куб. м;

$q_{om,год}$ - годовой расход энергии на отопление, Гкал/год;

$Q_{газ}$ - теплотворная способность природного газа, равная 8000 ккал/ куб. м, η - КПД котлов равный 90%.

Пример. Расчет выполнен для определения годового расхода тепла и топлива для теплоснабжения жилого дома (строительный объём – 1340 куб. м) по адресу: Московская обл., Пушкинский р-н, пос. Тишково.

Расчетные температуры принимаем следующие:

$t_{т5}^{0,92}$ - расчетная температура наружного воздуха для проектирования отопления -28°C ;

$t_{ср\ от}$ - средняя температура наружного воздуха за отопительный период $-3,1^{\circ}\text{C}$;

$t_{вн}$ – усредненная расчетная температура воздуха в помещениях (в зависимости от назначения здания) 22°C ;

N - продолжительность отопительного периода - 216 суток.

$$q_{от,ом}^{дом} = 1,032 \cdot 1340 \cdot 0,55 \cdot (22 + 28) = 0,038$$

Гкал/ч;

$$q_{от,год} = 0,038 \cdot 24 \cdot 216 \cdot \frac{(22 + 3,1)}{(22 + 28)} = 99$$

Гкал/год

$$V_{газ} = 99,0 \cdot 10^6 / 8000 \times 0,9 = 13\,750 \text{ куб. м/год,}$$

что соответствует 1,57 куб. м/час

3. Определив годовой объем потребляемого газа, необходимо рассчитать затраты на технологическое присоединение к газораспределительным сетям эксплуатирующих организаций, применив тарифы подключения.

Ниже приведены стандартизированные тарифные ставки за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к газораспределительным сетям Государственного унитарного предприятия газового хозяйства Московской области (ГУП МО «Мособлгаз»).

Тарифы на подключение к газораспределительным сетям ГУП МО «Мособлгаз» в г. Москве

Размер платы за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к газораспределительным сетям Государственного унитарного предприятия газового хозяйства Московской области (ГУП МО «Мособлгаз») регулируются Постановлением РЭК г. Москвы №247-тпг от 13.11.2015 г. «Об установлении платы за технологическое присоединение к газораспределительным сетям Государственного унитарного предприятия газового хозяйства

Московской области, действующего на территории г. Москвы, на 2016 год» в котором говорится:

1. Установить размер платы за технологическое присоединение к газораспределительным ГУП МО «Мособлгаз» на 2016 год газоиспользующего оборудования с максимальным расходом газа, не превышающим 15 куб. метров в час, с учетом расхода газа ранее подключенного в данной точке подключения газоиспользующего оборудования заявителя (для заявителей, *намеревающихся* использовать газ для целей предпринимательской (коммерческой) деятельности), при условии, что расстояние от газоиспользующего оборудования до сети газораспределения ГУП МО «Мособлгаз» с проектным рабочим давлением не более 0,3 МПа, измеряемое по прямой линии, составляет не более 200 метров и сами мероприятия предполагают строительство только газопроводов вводов (без устройства пунктов редуцирования газа) на уровне 57 297,90 рублей (с учетом НДС).

2. Установить размер платы за технологическое присоединение к газораспределительным сетям ГУП МО «Мособлгаз» газоиспользующего оборудования с максимальным расходом газа, не превышающим 5 куб. метров в час, с учетом расхода газа ранее

подключенного в данной точке подключения газоиспользующего оборудования заявителя (для прочих заявителей, *не намеревающихся* использовать газ для целей предпринимательской (коммерческой) деятельности), при условии, что расстояние от газоиспользующего оборудования до сети газораспределения ГУП МО «Мособлгаз» с проектным рабочим давлением не более 0,3 МПа, измеряемое по прямой линии, составляет не более 200 метров и сами мероприятия предполагают строительство только газопроводов-вводов (без устройства пунктов редуцирования газа) на уровне 57 297,90 рублей (с учетом НДС).

В случае, когда для подключения требуется проведение дополнительных работ (строительство сети газораспределения, газорегуляторных пунктов, станций катодной защиты и т. д.) следует учесть дополнительные расходы, которые рассчитываются согласно Постановлению РЭК г. Москвы №526-тпг от 28.12.2015 г. «Об установлении стандартизированных тарифных ставок для расчета платы за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к сетям газораспределения Государственного унитарного предприятия газового хозяйства Московской области, действующего на территории города Москвы, на 2016 год».

Тарифы на подключение к газораспределительным сетям ГУП МО

«Мособлгаз»

в Московской области

Размер платы за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к газораспределительным сетям Московской области регламентируются Распоряжением Комитета по ценам и тарифам Московской области от 01.12.2015 г. № 146-Р «Об установлении платы за технологическое присоединение к газораспределительным сетям Государственного унитарного предприятия газового хозяйства Московской области на 2016 год» в котором говорится: «Установить на 2016 год плату за технологическое присоединение к газораспределительным сетям Государственного унитарного предприятия газового хозяйства Московской области («Мособлгаз») газоиспользующего оборудования с максимальным расходом газа, не превышающим 15 куб. метров в час, с учетом расхода газа ранее подключенного в данной точке подключения газоиспользующего оборудования заявителя (для заявителей, *намеревающихся* использовать газ для целей предпринимательской (коммерческой) деятельности), или 5 куб. метров в час, с учетом расхода газа ранее подключенного в данной точке подключения газоиспользующего оборудования заявителя (для прочих заявителей), при условии, что расстояние

от газоиспользующего оборудования до сети газораспределения «Мособлгаз», с проектным рабочим давлением не более 0,3 МПа, измеряемое по прямой линии до точки подключения (наименьшее расстояние), составляет не более 200 метров, и сами мероприятия предполагают строительство только газопроводов-вводов (без устройства пунктов редуцирования газа) в соответствии с утвержденной в установленном законодательством порядке схемой газоснабжения территории поселения (если имеется), в размере 57 297,90 руб. (с учетом НДС)».

В случае, когда для подключения требуется проведение дополнительных работ (строительство сети газораспределения, газорегуляторных пунктов, станций катодной защиты и т. д.) следует учесть дополнительные расходы, которые рассчитываются согласно Распоряжению по ценам и тарифам Московской области от 18.12.2015 № 180-Р «Об установлении стандартизированных тарифных ставок для расчета платы за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к сетям газораспределения Государственного унитарного предприятия газового хозяйства Московской области».

Библиографический список

1. Об установлении ставок за 1 кВт максимальной мощности на уровне напряжения ниже 35 кВ и присоединяемой мощностью менее 8 900 кВт и стандартизированных тарифных ставок для определения платы за технологическое присоединение к электрическим сетям публичного акционерного общества «Московская объединенная электросетевая компания» на территории города Москвы на 2016 год, Постановление Региональной энергетической комиссии г. Москвы №519-тпэ от 25.12.2015 г.
2. Об установлении стандартизированных тарифных ставок для определения платы за технологическое присоединение к электрическим сетям сетевых организаций на территории города Москвы на 2016 год. Постановление Региональной энергетической комиссией города Москвы №508-тпэ от 25.12.2015 г.
3. Об установлении платы за технологическое присоединение энергопринимающих устройств максимальной мощностью, не превышающей 15 кВт включительно, Распоряжение Комитета по ценам и тарифам Московской области №24-Р от 26.03.2013 г.
4. Об установлении ставок платы за единицу максимальной мощности (руб./кВт) на уровне напряжения ниже 35 кВ и максимальной мощности менее 8900 кВт, стандартизированных тарифных ставок и формулы платы за технологическое

присоединение энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям сетевых организаций на территории Московской области на 2016 год, Распоряжение Комитета по ценам и тарифам Московской области № 192-Р от 30.12.2015 г.

5. Об установлении платы за технологическое присоединение к газораспределительным сетям Государственного унитарного предприятия газового хозяйства Московской области, действующего на территории г. Москвы, на 2016 год, Постановление Региональной энергетической комиссией города Москвы №247-тпг от 13.11.2015 г.
6. Об установлении стандартизированных тарифных ставок для расчета платы за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к сетям газораспределения Государственного унитарного предприятия газового хозяйства Московской области, действующего на территории города Москвы, на 2016 год, Постановление Региональной энергетической комиссией города Москвы №526-тпг от 28.12.2015 г.
7. Об установлении платы за технологическое присоединение к газораспределительным сетям Государственного унитарного предприятия газового хозяйства Московской области на 2016 год, Распоряжение Комитета по ценам и тарифам Московской области № 146-Р от 01.12.2015 г.
8. Об установлении стандартизированных тарифных ставок для расчета платы за технологическое присоединение газоиспользующего оборудования к сетям газораспределения Государственного унитарного предприятия газового хозяйства Московской области, Распоряжение по ценам и тарифам Московской области № 180-Р от 18.12.2015 г.
9. Методические указания по определению расходов топлива, электроэнергии и воды на выработку тепла отопительными котельными коммунальных теплоэнергетических предприятий. ГУП АКХ им. К.Д. Памфилова Издание 4-ое, Москва, 2002.
10. Оценка потребности складского комплекса в электрической мощности. Интернет-ресурс: <http://www.lobanov-logist.ru/library/359/60220/>.

ВОПРОСЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

РОССИЯ ДЛЯ ФРАНЦУЗОВ: ПРОБЛЕМЫ САНКЦИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены экономические проблемы Франции, России в связи с введением экономических санкций, а также приведены статистические данные об экономике француско-российских отношений с учетом последствий от введения санкций.

Ключевые слова: проблема санкций, француско-российские отношения, статистические данные.

Odet Fabien

Financial group «Turenne Lafayette»

Master of Economics

Paris, France

e-mail – fabienodet@gmail.com

translated from French – Lekarkina N.K.

Candidate of Economic Sciences

RUSSIA FOR THE FRENCH: THE PROBLEMS OF SANCTIONS

Abstract. The article deals with the economic problems of France and Russia because of economic sanctions. There are also given the statistical data about the economy of French-Russian relations the impact of the sanctions.

Keywords: problem of sanctions, French-Russian relations, statistics.

Россия - это огромная многонациональная страна, включающая 11 часовых поясов, немонолитная, чего многие на западе не понимают, но притягивающая, как магнит.

Страна, где множество этнических групп разных религий живут вместе и при этом все ощущают себя русскими. Это также страна - родина Толстого и Чайковского и первого человека в космосе - Юрия Гагарина.

Европейцы могут любить или ненавидеть Россию, но в любом случае не быть к ней равнодушными.

Чтобы говорить о экономических проблемах России и Франции сегодня, обратимся к прошлому. Возвращаясь к истории Западной Европы и части Восточной Европы после падения Берлинской стены в 1989 году, можно сказать о ярко выраженном влиянии на них Соединенных Штатов и его культуры. С детства во Франции мы все смотрели американские фильмы, хотели последние бренды одежды (Levis, Nike, Quicksilver, CHEVIGNON ...) и мечтали посетить все крупные города США (Нью-Йорк, Майами, Лос-Анджелес). В школе нам говорили, что именно США освободили Европу от нацизма, что не является правдой. По сравнению с жертвами СССР более 25 миллионов человек, сотни тысяч американских жертв, кажутся немногими, и мы не можем забывать о важности

вклада СССР в победу во Второй мировой войны.

Только поездка в Россию поможет вам увидеть масштабы инвестиций в победу России против фашизма. Посещение города Волгограда бывшего Сталинграда, музея войны, Мамаева кургана, который является символом Российской свободы и ощущения, что если мы будем жить в свободной стране, это только потому что Россия была в состоянии бороться и побеждать. Но, однако, большинство европейцев этого не понимают.

Только с конца коммунизма в начале 90-х и появлением рынка Запад начал рассматривать экономику и инвестировать в эти обширные территории, населенные 150 млн. потенциальных потребителей, с огромными и разнообразными природными богатствами (нефть, цинк, золото, бриллианты) – все это привлекало европейцев.

Россия развивалась и почти догнала уровень жизни в Европе в конце 90-х годов.

Иностранных компаний стали многочисленными в России: Рено, Пежо, Danone, Ikea, Valeo, Ашан каждый хотел инвестировать в Россию.

Французско-российские экономические отношения стали масштабными и взаимовыгодными. Франция являлась одним из ключевых

европейских инвесторов в экономику России. По состоянию на 2014 г. в России работало около 1200 французских предприятий и примерно 7000 компаний Франции проводили внешнеторговые сделки с российскими предприятиями. Франко-русские отношения активно развивались вплоть до 2014 г, когда в результате украинского кризиса французское правительство, забывая принцип национального суверенитета, выбрало антироссийскую стратегию, продиктованную Вашингтоном и принятую другими странами ЕС. Тревожные статистические данные таковы, что в 2014 году уже оборот торговли между Францией и Россией сократился на 17,6% и от 33,6% до 44% (по разным оценкам) в 2015 г.

Таким образом, от введения санкций страдает и российская и французская экономика. И в первую очередь потери несет сельскохозяйственный сектор французской экономики, поскольку многие французские экспортеры не могут продавать в Россию свою сельскохозяйственную продукцию из-за эмбарго. При этом необходимо учитывать тот факт, что экспорт сельскохозяйственной продукции – это примерно десятая часть от всего французского экспорта в Россию. Для реализации не экспортированной продукции производителям приходится снижать цены, что ведет к уменьшению доходов и как следствие, к потере рабочих

мест на французских предприятиях. Российские инвесторы франко-русских сельскохозяйственных компаний также несут убытки от введения продуктового эмбарго Россией.

Институт Wifo оценил воздействие на туристическую сферу экономики. В течение последнего зимнего сезона, количество ночевок российских туристов в Париже упали на 27%. Wifo определил, что поступления от туризма упали примерно на 185 млн. евро в Париже, по сравнению с зимой 2013-2014.

Финансовый сектор также в условиях санкций существенно подвержен рискам, таким как риски невозврата выданных средств российскими клиентами (общий объем выданных ими кредитов российским клиентам достигает 36,505 миллиарда евро, 3,92 миллиарда из которых выданы российским банкам и 2,373 миллиарда приходится на государственный сектор). Также существует риск недополучения доходов от инвестирования в банковский сектор России.

Вероятно, в результате санкций ЕС против России, скорее всего, ВВП Франции потеряет 0,5% ВВП и около 165 000 рабочих мест. При этом закроются не только французские инвестиционные программы в России, но и российские инвестиции во Францию.

Таким образом, в настоящее время, когда и Россия и Франция переживают кризис, хорошим вариантом решения

была бы отмена санкций против России, это могло бы дать инвестиционный импульс и восстановить многие совместные экономические проекты.

Увеличение стоимости нефти дало бы дополнительные средства России, которые могли бы быть потрачены на развития российского производства.

Одновременно с увеличением стоимости нефти, произошло бы увеличение курса рубля и это бы позитивно отразилось на французской туристической отрасли, а также снизило бы риски в финансовой и банковской сфере (сотрудничество в данной отрасли уменьшилось, но не прекратилось).

Библиографический список

1. Европа пожертвует своими интересами ради санкций против России [Электронный ресурс]
URL: <https://www.facebook.com/oleg.tsarov/posts/443601175772254> (дата обращения 11.12.2014)
-



ЦЕНТР ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ СОБСТВЕННОСТИ

Бизнес-моделирование
Разработка бизнес-планов
Оценка эффективности проектов
Разработка финансовой модели
Подготовка ТЭО
Оценка инвестиционных проектов
Оценка нематериальных активов
Оценка всех видов имущества



Более 10 лет на рынке.

*Более 3000 выполненных проектов
по инвестиционному проектированию
и оценке.*

*Все руководящие должности в Центре
занимают кандидаты экономических
и технических наук.*

*Накопленный Центром методический
и аналитический материал позволяет
решать сложные и нестандартные задачи
в короткие сроки.*

www.otsenk.ru

141090, Российская Федерация, Московская область,
г. Королёв, мкр. Юбилейный, ул. Пионерская, д.1/4,
офис. Л. тел.: +7(498) 601-44-41