



ВЫПУСК 16

ISSUE 16

3 апреля-19 апреля

2012 г.

April 3-19, 2012

ИНВЕСТИЦИИ

ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ

INVESTMENTS
FACTS & COMMENTS

**ДЕПАРТАМЕНТ
СОДЕЙСТВИЯ
ИНВЕСТИЦИЯМ
ТПП РОССИИ**
Chamber of Commerce
and Industry of the
Russian Federation

Investment Promotion
Department



СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКА

1. МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ: ЭКОНОМИКА ЗАМЕДЛЯЕТСЯ, ПОТРЕБЛЕНИЕ РАСТЕТ.....4
 2. РОССИЙСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ДЕФИЦИТ ЛИКВИДНОСТИ...8
 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ: ДОКЛАД АГЕНТСТВА FITCH RATINGS.....12
 4. ЗОНЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ОСОБЕННОСТИ НОВОГО МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ РЕГИОНОВ.....13
 5. ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО: СТАВКА НА ТОРГОВЛЮ.....16
 6. РОСНЕФТЬ И ЕХХОН МОБИЛ: СОВМЕСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОСВОЕНИЕ КОНТИНЕНТАЛЬНОГО ШЕЛЬФА.....19
 7. ГОСКОРПОРАЦИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЛОТЕРЕЙ: ЗА И ПРОТИВ.....21
 8. НОВОСТИ НАШИХ ПАРТНЕРОВ. НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ: КОНЦЕПЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ.....24
 9. ИЗ ИСТОРИИ ДЕНЕГ: 220 ЛЕТ АМЕРИКАНСКОМУ ДОЛЛАРУ.....26
- Уважаемые коллеги!**
Начиная с этого номера мы представляем вашему вниманию новую рубрику: «Рекомендации наших экспертов».
10. РЕКОМЕНДАЦИИ НАШИХ ЭКСПЕРТОВ: ТИПОВЫЕ ОШИБКИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....29
 11. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КАЛЕНДАРЬ: ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....32

CONTENT

1. MINISTRY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION: THE ECONOMY IS SLOWED DOWN, CONSUMPTION GROWS.....	4
2. RUSSIAN CREDIT ORGANIZATIONS: DEFICIENCY OF LIQUIDITY.....	8
3. INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF THE RUSSIAN REGIONS: FITCH RATINGS AGENCY REPORT.....	12
4. ZONES OF TERRITORIAL DEVELOPMENT: FEATURES OF THE NEW MECHANISM FOR REGIONAL SUPPORT.....	13
5. THE WTO ACCESSION: FOCUSING ON TRADE.....	16
6. ROSNEFT AND EXXON MOBIL: JOINT INVESTMENTS IN THE DEVELOPMENT OF THE CONTINENTAL SHELF.....	19
7. THE STATE CORPORATION ON CARRYING OUT NATIONAL LOTTERIES: PRO & CONTRA.....	21
8. NEWS OF OUR PARTNERS. NOVOSIBIRSK REGION: CONCEPT OF THE CLUSTER POLICY.....	24
9. HISTORY OF MONEY: THE U.S. DOLLAR IS 220 YEARS OLD.....	26
<p style="text-align: center;">Dear colleagues, Starting from this issue we introduce a new heading: «Recommendations of our experts».</p>	
10. RECOMMENDATIONS OF OUR EXPERTS: TYPICAL MISTAKES IN PREPARATION OF INVESTMENT PROJECTS.....	29
11. INVESTMENT CALENDAR: PRESENTATION OF INVESTMENT AND INDUSTRIAL POTENTIAL OF BASHKORTOSTAN REPUBLIC.....	32

1. МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ: ЭКОНОМИКА ЗАМЕДЛЯЕТСЯ, ПОТРЕБЛЕНИЕ РАСТЕТ.



Министерство экономического развития РФ пересмотрело прогноз по основным макроэкономическим показателям. Ведомство считает, что среднегодовая цена на нефть в 2012 году достигнет \$115 за баррель вместо запланированных ранее \$100.

В условиях притока нефтедолларов рубль вместо ожидавшейся стабилизации курса укрепится на 4,4%. Реальная экономика просядет — министерство снизило прогноз роста ВВП и на 2012 год, и на 2013-й. Пока это предварительные оценки, документ внесен в Минфин для дальнейшей дискуссии. Главные изменения коснулись этого года, рассказал **замминистра экономического развития Андрей Клепач (на фото)**. В базовом сценарии цена на нефть повышена до \$115 за баррель (ранее средняя стоимость нефти прогнозировалась на уровне \$100 за баррель, и именно эта цифра заложена в бюджет). Таким образом, повышение прогноза означает, что снизится и дефицит бюджета — с 1% ВВП до 0,5, прогнозирует МЭР. На 2013 и 2014 годы нефтяной прогноз пока не изменен: чиновники ожидают, что баррель будет стоить \$97 и \$101 соответственно, а в 2015 году нефть чуть-чуть подорожает, до \$104. «Цена снизится, если не произойдет шоковых военных событий. В условиях стагнации европейской экономики слишком высокая цена была бы тормозом», — пояснил Клепач.

По его словам, такое положение вещей комфортно и для бюджета, и для экономики. Впрочем, у ведомства есть пессимистичный и оптимистичный прогноз. При первом сценарии цена нефти с 2013 г. упадет до \$80 за баррель и будет держаться на этой отметке до 2015 г. Этот вариант не очень вероятен из-за влияния ОПЕК, которая не допустит такого развития событий, подчеркивают в ведомстве. При втором сценарии в ближайшие два года нефть взлетит до \$125 за баррель.



Но «счастье не в этом», признал Клепач. Динамика реальной экономики подтверждает его слова. Прогноз роста ВВП на 2012 год снижен с 3,7 до 3,4%. Основная причина — притормозят инвестиции, они увеличатся лишь на 6,6%, а не на 7,8%, как ожидалось еще недавно. При этом если возникнут трудности с выполнением инвестиционной программы «Газпрома», показатель может оказаться еще ниже. Соответственно ниже оказываются и темпы роста промышленного производства. По новому прогнозу в 2012 г. они составят 3,1% вместо 3,6. Ситуация с инвестициями несколько улучшится лишь к 2014 г. за счет трат государства на транспортную инфраструктуру.

На фоне инвестиционной паузы экономика если и растет, то лишь за счет

потребительского спроса. Прогноз по росту розничной торговли увеличен с 5,5 до 6,3%, зарплат — с 4,3 до 6,6%. Граждане смогут позволить себе больше тратить. Доходы будут расти из-за повышения денежного довольствия военным, а также за счет выполнения социальных обещаний Владимира Путина, пояснил Клепач. Росту потребления будет способствовать и укрепление реального эффективного курса рубля. Ранее министерство ожидало символического укрепления на 0,2%, теперь речь идет о 4,4%. Для российских производителей это тревожная тенденция, ведь дорогой рубль упрощает доступ на рынок

35 млрд. долл. США

ушло за январь—март 2012 г. из российской экономики против \$19,8 млрд. за 1-й квартал 2011 г., свидетельствуют предварительные данные Банка России.

импортных товаров.

«Это очень грустно — растущие цены на нефть не обеспечивают относительно высоких темпов роста. В прошлом году в бюджете была заложена цена на нефть в \$75 за баррель и темпы роста экономики прогнозировались на уровне 4%. И что мы увидели? Цены оказались на уровне \$100 за баррель, а экономика существенно больше не выросла», — указывает директор департамента стратегического анализа компании ФБК Игорь Николаев.

Сейчас ситуация повторяется по еще худшему сценарию, считает эксперт: нефть еще дороже, а темпы роста ВВП, наоборот, падают. Отток капитала продолжится и превысит прошлогодний рекорд. «ЦБ нам уже несколько месяцев обещает, что в следующем месяце начнется приток. Но этого не происходит, — напоминает Николаев. — Считалось, что политические риски, отпугивающие инвесторов, сойдут на нет в марте. Но отток продолжился. Боюсь, инвесторы таким образом показывают, как они относятся к среднесрочным перспективам российской экономики». Среди экспертов есть и оптимисты. «Мы считаем, что нефть в 2012 г. будет стоить \$117 за баррель, а ВВП покажет рост 4,6%», — говорит главный экономист Deutsche UFG Ярослав Лисоволик.

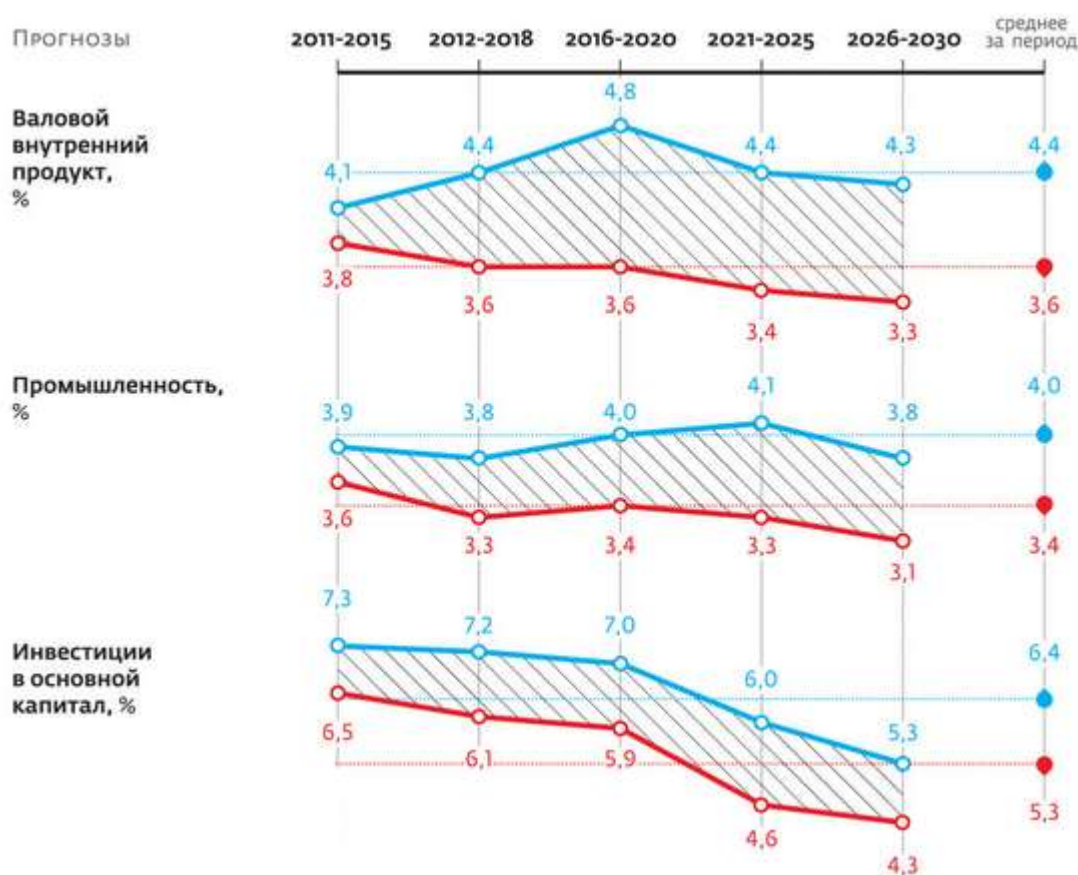
До конца апреля Правительство РФ рассмотрит прогноз социально-экономического развития, подготовленный Минэкономразвития России.

Предложено два варианта: инновационный, предполагающий ускорение роста, и консервативный, основанный на дальнейшем развитии экспорта сырья. В самом министерстве признают, что второй вариант вероятнее — за сырьевой моделью стоят более влиятельные группы интересов. При этом в прогнозе указывается, что экспортные риски растут — вероятность падения цен на газ сейчас даже выше, чем обвал нефтяных котировок.

Первая версия была отправлена на доработку еще в начале 2011 г. 13 апреля Андрей Клепач рассказал, что обновленный документ внесен в правительство. Впрочем, ему еще предстоит получить согласование от Минфина и Центробанка. В прошлый раз

именно позиция Минфина не позволила одобрить прогноз. Тогдашнему министру финансов Алексею Кудрину не понравился курс Минэкономразвития на сохранение бюджетного дефицита. Год спустя ведомство Набиуллиной сохранило тот же подход к прогнозированию. Развиваться российская экономика может по двум сценариям — инновационному, с высоким уровнем госрасходов, либо консервативному, позволяющему сохранить бюджетную стабильность, за которую ратует Минфин. Инновационный путь предполагает, что государство активно инвестирует в здравоохранение, образование, науку и новые технологии.

Основные параметры прогноза развития России до 2030 года



В этом случае Россия улучшает свои позиции в первой десятке экономик мира. Ежегодный рост на уровне 4,4% позволит стране к 2030 г. производить 3,7% мирового ВВП (вместо 3% в 2010 г.) и по размеру экономики переместиться с 6-го места на 5-е. При этом качественно повысится уровень жизни. К 2030 г. ВВП на душу населения будет составлять 90–95% от уровня ЕС. Доля среднего класса повысится с 22% в 2010 г. до 37% в 2020 г. и до 48% в 2030 г., т.е. почти половина россиян в 2030 г. будут получать 70 тыс. руб. в месяц, иметь жилье, сбережения, автомобиль и возможность регулярно отдыхать за рубежом.



Второй сценарий — консервативный, или энергосырьевой, где основная ставка делается на нефть и газ. Активно модернизироваться будут только сырьевые сектора экономики. Уровень частных и государственных инвестиций в человеческий капитал будет значительно уступать параметрам развитых стран. Рост ВВП не

превысит 3,6%. Доля России в мировом ВВП стабилизируется на нынешнем уровне в 3%. У консервативного сценария есть только одно преимущество — бюджет станет бездефицитным уже с 2015 г. Если пойти путем модернизации, то расходы будут хронически превышать доходы на 1,5–2% ВВП. Правда, в любом случае госдолг к 2030 г. не превысит 20–25% ВВП, что, по мнению авторов прогноза, обеспечит достаточный уровень стабильности бюджетной системы.

Консервативный сценарий отражает доминирующие сейчас в российской экономике интересы, подчеркивают в Минэкономразвития. Ресурсы и занятость в инновационных секторах значительно слабее, чем в энергосырьевых. К тому же инновационный сценарий предполагает более сложную модель управления, а для этого нужна новая элита. Так что у консервативного варианта больше шансов.

Такого же мнения придерживаются и эксперты. «Я не верю, что будет модернизация сверху. Пока мы остаемся в инерционном сценарии», — считает главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова. Мнение экспертов подтверждает и тот факт, что в обоих сценариях нефть, держащая на плаву российскую экономику, не должна подешеветь. По прогнозу министерства, цены на энергоресурсы будут умеренно расти — в среднем на 1% в год. Правда, в Минэкономразвития оговаривают, что все может измениться, если из-за внедрения новых технологий добычи упадут цены на газ. В министерстве подсчитали возможные потери от снижения доходов российских экспортеров газа, в 2020–2030 годах это может привести к замедлению роста в среднем на 0,4% ВВП в год. Выбрать инновационный сценарий стоило бы, несмотря на ожидаемый дефицит бюджета, считает глава направления «макроэкономика» ЦМАКП Дмитрий Белоусов. «Ничего особенного в дефиците нет. Во-первых, на полпроцента ВВП дефицит можно снизить благодаря приватизации. У государства накоплены большие резервы в госкомпаниях, и рано или поздно придется с ними расстаться. Во-вторых, можно занять средства на внутреннем рынке. Для него это будет даже полезно», — объясняет Белоусов.

«Цели, поставленные в инновационном сценарии, практически недостижимы, если не удастся изменить деловой климат. Это самая тяжелая проблема, когда власть опирается не на доверие граждан и бизнеса, а на лояльность силовых структур. Так что мой прогноз: российская экономика будет расти на уровне мировой — 1,5–2% в год. А на инновации можно надеяться уже после 2030 года», — резюмирует научный руководитель Высшей школы экономики Евгений Ясин (По материалам: «Московские новости»).

2. РОССИЙСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ДЕФИЦИТ ЛИКВИДНОСТИ.



В условиях дефицита ликвидности российские кредитные организации делают довольно рискованные ходы, чтобы привлечь средства населения. Сегодня банки готовы платить до 12% годовых в рублях и до 10% годовых в валюте за средства, хранящиеся на карточных счетах. Более того, потратив все деньги с карты, можно рассчитывать еще и на кредит.

Значительная часть россиян получает банковские карты в рамках зарплатных проектов. Клиентам переводят на карточный счет зарплату, большая доля которой сразу же снимается через банкомат. Первым всерьез попытался изменить эту традицию Импэксбанк, который в 2005 г. стал начислять 7% годовых на остатки по картам. Такие карты пользовались большим спросом, однако после слияния с Райффайзенбанком политика банка стала определенно консервативной и об инновационном продукте забыли.

В 2009 г. банк "Русский стандарт" выпустил первую на рынке кредитно-доходную карту "Банк в кармане", начисляющую на остаток до 10% годовых. Этот продукт тоже оказался довольно востребованным. На сегодня банк эмитировал свыше 3 млн карт этой категории. Причем первыми их достоинства оценили сами сотрудники банка. В день получения многие из них перекидывают деньги с зарплатной карты на "Банк в кармане".



Спустя несколько месяцев на рынок вышел банк "Связной", предложивший аналогичную по доходности универсальную кредитно-доходную карту. Проценты по ней

начисляются при остатке свыше 10 тыс. руб. В отличие от "Русского стандарта" "Связной" предложил клиентам еще и бесплатное снятие наличных в банкоматах при сумме более 1 тыс. руб.

Сегодня уже около 20 банков начисляют проценты на остаток по карте — подобно процентам по вкладу. "В России все средства, даже на обычном вкладе, — это,

по сути, средства до востребования. Клиент может забрать их в любой момент. Когда в

Динамика пользования платежными системами, %



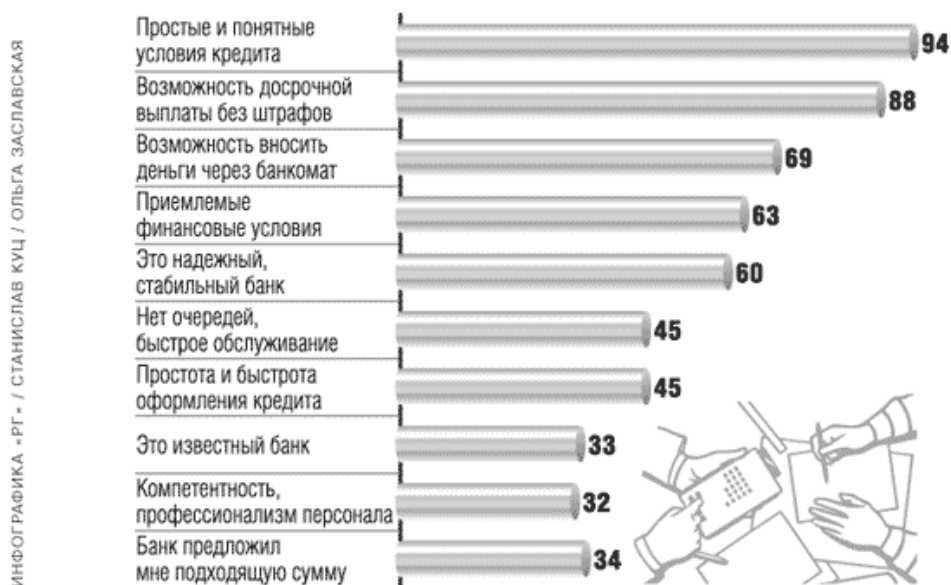
Источник: Synovate Comcon, Российский Индекс Целевых Групп 2007-2011
Выборка: Россия 16+, города 100 тыс. +

стране нормальная экономическая ситуация, у клиента в массе своей нет желания изымать средства ни с обычного вклада, ни с доходной карты. Наша экономическая модель позволяет нам использовать эти средства. По нашим консервативным оценкам, минимум 25% всех остатков на карточных счетах — это средства стабильные. Хотя на практике эта цифра гораздо выше", — говорит зампред правления банка "Связной" Евгений Давыдович.

Такого же мнения придерживается бывший сотрудник Импэксбанка: "Остатки по картам — очень стабильные ресурсы весь год, за исключением новогодних и майских праздников. Люди заводят карты преимущественно для поездок за границу, и, как правило, на картах остается до 50% внесенных средств. Суммарные остатки по счетам

Критерии выбора банка для взятия кредита, %

Источник: Profi Online Research



зарплатных клиентов, как правило, не превышают 30%".

Впрочем, не все банки относятся к таким программам столь оптимистично. "Карточные деньги всегда короткие — это средства до востребования. Банк не имеет представления о том, сколько они пролежат на счету клиента и под какие проценты и на какой период времени он сумеет их разместить. Это слишком рискованные пассивы, чтобы давать по ним 10% годовых", — уверена вице-президента СМП-банка Елена Дворовых.

Другими словами, давать высокие проценты по остаткам на карточных счетах банки могут только в сложной ситуации с ликвидностью. "Мы убеждены, что рано или поздно банки либо понизят ставки, либо вовсе закроют такие программы. Долго такое продолжаться не может. Куда смотрит Центробанк, непонятно", — заявили в одном из банков. И неудивительно, что банки пытаются объяснить запуск подобных продуктов как угодно, но только не проблемами с ликвидностью.

Например, банк "Тинькофф Кредитные системы" (ТКС), который полторы недели назад вывел на рынок карту с доходностью 10% годовых, утверждает, что сделал это исключительно ради повышения лояльности клиентов. "Это не способ фондирования, это способ привлечения и удержания клиента, своеобразный бонус для вкладчика,— утверждает вице-



президент по маркетингу банка ТКС Олег Анисимов.— Мы не хотим именно таким способом набрать денег. У нас и так хороший баланс, много длинных вкладов, длинных облигаций, и наш приоритет в привлечении ресурсов — длинное фондирование. А относительно небольшая доля коротких средств до востребования банку не повредит".

В банке "Стройкредит", запустившем универсальную доходно-кредитную карту (с начислением до 10% годовых) в прошлом месяце, также рассчитывают на повышение лояльности в первую очередь уже существующей клиентуры. "Банки с развитой сеткой и собственным процессингом в основном ориентированы на зарплатных клиентов. И мы рассчитываем, что наши зарплатные клиенты не пойдут в другой банк, а предпочтут открыть нашу карту. Предлагая сегодня клиенту расходный для банка продукт, мы оставляем клиента у себя и зарабатываем на продаже ему других продуктов",— рассказывает вице-президент банка "Стройкредит" Сергей Шлейко.

Вводя повышенный процент на остаток по карте, банк пытается компенсировать расходы дополнительными условиями. Например, "Русский стандарт" стимулирует клиентов активно использовать карту в магазинах. По условиям программы "Банк в кармане" начисляемый процент зависит от ежемесячного оборота по карте. При общих расходах до 3 тыс. руб. банк начислит на остаток 5% годовых, при обороте от 3 тыс. до 9999 руб.— 7% годовых, свыше 10 тыс. руб.— 10% годовых.



кредитном банке (МКБ).

У большинства банков доходность по карте зависит от суммы остатка на карте. Как правило, чем больше денег, тем больше процент. Например, "Стройкредит" на остаток от 1 тыс. до 30 тыс. руб. начисляет 5% годовых, свыше 30 тыс.— 10%. Первый республиканский банк (ПРБ) при остатке 3 тыс. руб. обещает 3%, а при 100 тыс. руб.— уже 6% годовых.

Впрочем, такая закономерность не повсеместна. ТКС, напротив, готов раскошелиться на 10% годовых только при остатке до 200 тыс. руб., а когда сумма этот порог превышает, ставка будет вдвое меньше. ХКФ-банк по карте "Личный доход" начисляет 9% только на суммы до 30 тыс. руб. При остатке более 30 тыс. руб. будет лишь 3%. "Стройкредит" установил максимальный процент только на суммы до 1 млн руб.

Как правило, банки начисляют доход в конце расчетного периода (раз в месяц) на среднемесячный остаток. Однако у некоторых банков (Бинбанк, "Уралсиб", "Стройкредит", "Открытие") есть существенная оговорка в условиях: процент не будет начислен, если хотя бы в один из дней периода остаток по карте был ниже установленного лимита.

Вводя требования по минимальному остатку на карте, банки тем самым пытаются себя обезопасить и приблизить свой продукт к обычному срочному вкладу. По мнению директора департамента розничного бизнеса Нордеа-банка Вячеслава Ляевича, банки предлагают доходные карты как альтернативу срочным вкладам. "Начисление процентов на остатки денежных средств на карте также является де-факто срочным продуктом: банки определяют минимальное значение остатка, который должен в обязательном порядке поддерживаться на карте для начисления процентов", — объясняет Ляевич. В противном случае процент не начисляется либо будет начислен по минимальной ставке "до востребования".

ДОЛИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ КРЕДИТНЫХ КАРТ НА 01.01.12			
Банк	Портфель, млрд руб.	Доля рынка, %	
Сбербанк	63	17,1	
«Русский стандарт»	59,3	16,1	
ВТБ24	34,5	9,4	
«Восточный»	23,1	6,3	
ТКС Банк	21,2	5,8	
ОТП Банк	19,1	5,2	
ХКФ Банк	14,1	3,8	
Альфа-банк	13,6	3,7	
Связной банк	12,4	3,4	
Росбанк	11,2	3	

Источник: ТКС Банк

Большинство доходных карт на рынке — рублевые. Максимальную доходность по картам предлагают Мастер-банк (12% годовых в рублях при соблюдении требований по минимальному остатку и обороту) и Алтайэнергобанк (11% годовых в рублях, но предусмотрена плата за годовое обслуживание — минимум 390 руб. по карте Maestro).

Предложений с долларами и евро немного. При этом, как и в случае со срочными вкладами, доходность по валютным картам существенно уступает доходности по рублевым — в среднем это 2-3%. Исключением является разве что предложение Мастер-банка: по картам в долларах и евро банк готов начислять до 10% годовых. По сути, это больше доходности любого срочного вклада. Повышенный процент начисляется при условии совершения операций по карте на сумму не меньше \$1 тыс. или €1 тыс., а также при наличии минимального ежемесячного остатка аналогичного размера.

Любопытное предложение — универсальные карты, позволяющие не только получать повышенный доход с остатка, но и воспользоваться кредитом с льготным периодом погашения. Подобные предложения есть у банка "Связной", МТС-банка, МКБ, Алтайэнергобанка, банка "Стройкредит" и др. При совершении операций по такой карте сначала списываются собственные средства клиента, затем кредитные. При этом, по словам замглавы дирекции розничного бизнеса МКБ Юрия Григоренко, "за границей распространена практика, когда банки предлагают клиенту самому выбирать, какими

средствами проводить ту или иную операцию". "Для заемных средств PIN-код не нужен, а для собственных средств при проведении операций необходимо ввести PIN-код",— говорит он. Впрочем, в России таких карт пока нет.

К идее совмещения двух продуктов — накопительного и кредитного — большинство российских банков в настоящий момент относится скептически. "На наш взгляд, кредитные и дебетовые карточные продукты не должны объединяться в одном. Отдельные кредитная и дебетовая карты позволяют клиентам более эффективно управлять своими финансами, четко отделяя свои накопления от заемных средств",— уверены в одном из крупных розничных банков. "Мы считаем, что аудитория пользователей кредитных карт и доходных карт разная, поэтому пока не видим смысла в объединении продуктов",— категоричен Олег Анисимов.

Вместе с тем в МКБ полагают, что универсальный продукт поможет удержать клиента и сэкономит операционные издержки банка, а также время и средства клиента. В то же время разработка универсальных карт — дело дорогое. "Затраты на технологию очень высоки, не каждый банк может себе это позволить. Мы вложили около \$6 млн и потратили около двух лет на внедрение этого продукта",— хвастаются в Алтайэнергобанке.

Какую бы карту вы ни выбрали, стоит обратить внимание на то, что остатки по ней в сумме до 700 тыс. руб., как и обычные депозиты, застрахованы в системе страхования вкладов.

По мнению сотрудников банка "Уралсиб", появление на рынке доходных пластиковых карт — в русле общей тенденции перехода на дистанционные каналы обслуживания клиентов. Банковские карты являются самым высокотехнологичным и функциональным розничным банковским продуктом, и именно они будут служить базой для перехода на новую сервисную модель обслуживания клиентов, позволяющую минимизировать посещение офисов. (По материалам: «Коммерсантъ», ТКС Банк, Profi Online Research).



3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ: ДОКЛАД АГЕНТСТВА FITCH RATINGS.

Развивающаяся институциональная среда местных и региональных органов власти России, а также недостаточно развитое управление бюджетом и долгом у субнациональных образований сдерживают рейтинги большинства из них, отмечает международное рейтинговое агентство Fitch Ratings в новом специальном отчете.



Бюджетная автономия и финансовая самостоятельность российских местных и региональных органов власти ограничивается существенной концентрацией полномочий по установлению налоговых ставок на федеральном уровне. Кроме того, налоговые поступления регионов являются волатильными, поскольку они в значительной мере

основаны на доходах от прямых налогов и зависят от макроэкономической ситуации в стране.

Система межбюджетных отношений между федеральными, региональными и местными органами власти все еще находится в процессе формирования. В последние годы она была подвержена частым изменениям в области распределения налоговых поступлений, трансфертов и расходов между бюджетами различных уровней. Сравнительная нестабильность данной системы (относительно сопоставимых эмитентов в мире) налагает ограничения на среднесрочное и долгосрочное бюджетное, инвестиционное и долговое планирование у местных и региональных органов власти.

Национальная бюджетная классификация претерпевает регулярные изменения и является недостаточно информативной при разделении операционных и капитальных доходов и расходов. В результате официальные данные по исполнению местных и региональных бюджетов часто являются несопоставимыми с предыдущими годами и не дают четкой информации по операционным показателям исполнения бюджета.

В отчете также отмечается ряд позитивных факторов, оказывающих воздействие на рейтинги местных и региональных органов власти. В целом российские местные и региональные органы власти имеют низкую долговую нагрузку. Законодательство РФ накладывает строгие ограничения по долговой нагрузке, годовому бюджетному дефициту и годовым процентным выплатам. Большинство российских субнациональных образований не могут выпускать внешние долговые обязательства и не имеют валютного риска. Субнациональные образования не используют сложные долговые инструменты и не имеют риска по деривативам.

В то же время управление долгом у многих российских местных и региональных органов власти является недостаточно развитым, что повышает их краткосрочный риск, поскольку в составе их долга, как правило, доминируют краткосрочные кредиты от банков и/или из федерального бюджета, привлеченные в целях финансирования бюджетного дефицита. Это обуславливает высокий риск рефинансирования, несмотря на относительно низкую задолженность большинства местных и региональных органов власти.

4. ЗОНЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ОСОБЕННОСТИ НОВОГО МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ РЕГИОНОВ.

Закон о зонах территориального развития в Российской Федерации, предусматривающий меры по поддержке экономически отсталых регионов, был подписан в декабре 2011 г. Дмитрием Медведевым. Эксперты сомневаются, что закон заработает. Похожие механизмы — например, особые экономические зоны — у нас уже есть, но их реализация хромает.

Зоны территориального развития (ЗТР) — это муниципальные образования на территории субъекта России, где для ускорения социально-экономического развития и привлечения инвестиций будут действовать специальные меры господдержки резидентов. Для них будет введен упрощенный правовой режим, налоговые льготы и государственные гарантии по кредитам.

Перечень субъектов, где допускается создание таких зон, утвердит правительство. Оно также будет принимать решение о создании зоны. ЗТР может располагаться на территории нескольких муниципальных образований и действовать 12 лет. При отборе регионов будут учитываться показатели за последние 10 лет, такие как доля занятых в

частном секторе экономики, уровень расчетной бюджетной обеспеченности, среднегодовые темпы роста промпроизводства и производства сельхозпродукции, отношение среднедушевых доходов населения к прожиточному минимуму, смертность населения в трудоспособном возрасте, удельный вес безработных, а также доля ветхого и аварийного жилищного фонда. Предусматривается ведение реестра резидентов.

Документ является рамочным и потребует принятия еще многих конкретизирующих постановлений, а также корректировки стратегий развития регионов. По его словам, предположительно в программу экономической поддержки ЗТР войдут 18 регионов, среди которых Забайкалье, Приморский край, некоторые кавказские республики, Кировская и Тверская области. Точный перечень еще не утвержден.

Директор Института реформирования общественных финансов Владимир Климанов неоднозначно оценивает перспективу создания нового механизма поддержки депрессивных регионов. Инициатива поддержать дотационные регионы похвальна, поскольку существующая уравнивающая система межбюджетных отношений тоже не работает. Однако, по мнению эксперта, существует опасность создания в будущем на территории дотационных субъектов отдельных благополучных точечных центров, которые перетянут на себя ресурсы, «окончательно обескровив» оставшуюся территорию.

Ольга Кузнецова из Института системного анализа РАН обращает внимание, что ключевым моментом будет процедура отбора регионов, которые смогут участвовать в этой программе поддержки. Даже при заявленном формализованном подходе есть возможность составить произвольный перечень регионов: кто из губернаторов ближе к федеральной власти, тот и может рассчитывать на новые преференции.



Бывший заместитель губернатора Тверской области Сергей Аристов утверждает, что принятие закона явилось инициативой снизу. «Еще в 2007 г. Тверская область среди прочих выходила с инициативой создания нового механизма развития депрессивных территорий», — говорит он. Территориальный принцип экономических преференций решает сразу две задачи: вытащить отстающих и помочь ускориться развивающимся. По словам Аристова, Калининская АЭС может обеспечить предприятия в Тверской области дешевой электроэнергией, но по существующему отраслевому принципу создавать

особую экономическую зону — это поддерживать энергетику, а не территорию области, то есть создавать моногород в Удомельском районе.

Юрист компании «Нерр» Илья Рачков сомневается в необходимости создания нового инструмента при уже существующих. По его словам, особые экономические зоны себя не оправдывают, не потому, что плоха идея, — хромает реализация. Мировой же опыт использует различные формы господдержки. Например, под Дрезденом создан индустриальный парк — аналог Силиконовой долины, который сочетает в себе отраслевой и территориальный принципы.

Предложенный рассматриваемым законом метод привлечения инвестиций ориентирован на то, чтобы путем применения экономических стимулов заинтересовать широкий круг инвесторов любого масштаба и на этом основании за 12 лет не только создать предпосылки для ускоренного развития, но и получить положительные результаты в регионе, где в последнее десятилетие значимых результатов достигнуть не удалось. Возможно ли это на практике?

Регионы, не имеющие внятной политики работы с инвесторами и не начавшие взаимодействие с ними уже сейчас, вряд ли смогут создать эффективную зону территориального развития. Важно сформировать понимание того, на каких территориях, какого рода новые организации будут действовать наиболее продуктивно (в том числе с учетом сложившегося размещения промышленных и сельхозобъектов), какого рода инфраструктура им может потребоваться (и в чьей собственности она должна находиться), каков кадровый потенциал территории, каково состояние в муниципалитетах документации территориального планирования и градостроительного зонирования и т. д.

Перед созданием каждой из таких зон целесообразно просчитывать финансовые последствия функционирования зоны для региональных и местных бюджетов, имея в виду временное недопоступление в региональные и местные бюджеты части налоговых платежей, а также необходимость финансирования из бюджетов инфраструктурных проектов.

Подобные шаги на опережение диктуются не только здравым смыслом, но и требованиями закона: перед началом функционирования зоны информация о муниципалитетах, потребностях в инфраструктуре, ожидаемых мерах поддержки должна найти отражение в региональной стратегии долгосрочного социально-экономического развития. Более того, при заключении соглашения с Правительством РФ потребуются указывать конкретные суммы и сроки финансирования инфраструктурных проектов из бюджетов всех уровней, разбивать 12-летний период работы зоны на этапы и устанавливать целевые значения показателей функционирования зоны по результатам каждого из этапов (за недостижение которых функционирование зоны может быть прекращено).

Помимо оговоренных в законе экономических стимулов региональные власти должны будут обеспечить на начальном этапе проведение серьезной информационной кампании среди потенциальных инвесторов, а затем оказывать инвесторам административно-организационную поддержку. Соответствующий функционал может возлагаться на администрацию зоны территориального развития, создание которой

предусмотрено рассматриваемым законом для управления зоной территориального развития.

Закон дает повод активизировать в регионах работу по привлечению инвестиций, однако ее успех будет зависеть исключительно от своевременности, комплексности и продуманности действий региональных властей (По материалам: «Московские новости», «Бюджет.ру»).



СРОЧНО В НОМЕР! Госдума приняла в третьем чтении правительственный закон, уточняющий порядок управления особой экономической зоной (ОЭЗ) в Калининградской области.

Из числа функций уполномоченного органа по управлению особыми экономическими зонами (Минэкономразвития России) исключаются проведение проверок деятельности резидентов ОЭЗ совместно с администрацией ОЭЗ, согласование назначения на должность руководителя администрации ОЭЗ и освобождения от должности.

При этом закон обязывает администрацию калининградской ОЭЗ предоставлять контрольному органу ежегодный отчет о проведении проверок деятельности резидентов, а также ежегодный отчет о результатах работы особой экономической зоны.

Устанавливается, что решение о включении заявителя в реестр либо об отказе во включении в реестр должно приниматься администрацией ОЭЗ в течение 30 календарных дней с момента уведомления заявителя о принятии его документов к рассмотрению. До трех с десяти дней сокращается срок рассмотрения администрацией ОЭЗ заявления о включении компании в реестр резидентов зоны и направления ей соответствующего уведомления.

5. ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО: СТАВКА НА ТОРГОВЛЮ.



Рейтинговое агентство Moody's посчитало последствия вступления России в ВТО для отраслей российской экономики. Потерь стоит ждать неконкурентоспособным компаниям автопрома, а новые возможности появятся у крупных торговых сетей. Впрочем, цены для простых потребителей от этого не снизятся.

К июлю этого года Госдума должна проголосовать за вступление России в ВТО. Перед этим парламентарии собираются еще раз изучить, чем это обернется для отечественных производителей.

Moody's выпустило отчет, который должен упростить работу депутатам. В специальном комментарии для инвесторов аналитики объяснили, кто выиграет, а кто проиграет от вступления России в международный торговый клуб. Главное изменение условий для бизнеса — снижение ввозных тарифов в среднем с 10 до 7,8%. Поэтому успех или провал российских компаний будет зависеть от двух факторов: конкурентоспособна ли их продукция и являются ли они крупными экспортёрами или импортёрами.

По мнению Moody's, существенно пострадать от вступления России в ВТО могут такие производители, как группа ГАЗ и ОАО «КамАЗ» и ряд других компаний в машиностроении (например, по производству сельхозтехники). «Продукция компаний из этих отраслей часто неконкурентоспособна на мировых рынках, а их возможности по улучшению эффективности ограничены», — объясняет младший вице-президент российского филиала Moody's Сергей Гришунин.



Сложно придется и домашним фермерским хозяйствам, которые составляют 70% отечественного сельского хозяйства. В условиях, когда ввозные пошлины на мясо будут снижены, вооруженные устаревшими технологиями фермеры будут проигрывать иностранным производителям. В то же время на крупных сетях, таких как «Группа Черкизово», «Русагро», «Мираторг», успевших провести модернизацию, последствия вступления в ВТО отразятся в меньшей степени.

Зато компаниям, которые экспортируют значительную долю своей продукции, стоит ждать дополнительных доходов. В России крупными продавцами товаров за рубежом являются прежде всего производители металлов — НЛМК и «Северсталь». А самые большие возможности открываются перед торговыми сетями. Как объясняет Гришунин, положительное влияние от вступления России в ВТО на компании, действующие в секторе розничной торговли, объясняется тем, что на этом рынке импорт составляет значительную долю.

Moody's ожидает, что такие компании, как X5 Retail Group (владеет торговыми сетями «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель», «Копейка» и сетью аптек «А5»), «Азбука вкуса», ОKey Групп, «М-Видео», аптечная сеть «36,6», и другие крупные розничные сети страны получат выгоду. Положительный эффект будет заметен уже в 2013 г.

Впрочем, для простых покупателей ситуация сильно не изменится: розничные цены скорее всего снизятся в меньшей степени, чем импортные пошлины и тарифы, считают аналитики. «Не стоит ждать, что сети перенесут часть экономии на потребителей. Это может произойти только в том случае, если существенно снизится спрос. Но и это не будет хорошей новостью для покупателей, потому что снижение спроса означает, что экономика пошла на спад», — объясняет партнер BDO в России Елена Хромова. Еще одна неприятная новость для покупателей — то, что хорошо для крупных сетей, плохо для небольших продавцов.

Мелкие сети в основном работают с местными же производителями, и со вступлением России в ВТО им будет все сложнее конкурировать, говорит Хромова. Впрочем, не факт, что все «счастливчики» используют открывшиеся возможности, предупреждает Moody's. Стратегия адаптации к ВТО есть только у 6% российских компаний, и только 11% компаний собираются ее разрабатывать.

По мнению Председателя ГД ФС РФ **Сергея Нарышкина**, «Дискуссия в Государственной думе при ратификации соответствующих документов ожидается достаточно острая. В рамках парламентских процедур будут еще раз проанализированы все последствия вступления в ВТО для наших предприятий, для внутреннего рынка».



Снижение импортных пошлин, о котором при вступлении в ВТО договорилась Россия, может оказаться не последним. Очередное понижение тарифов на всей территории Таможенного союза может произойти после присоединения к торговому клубу Казахстана. Однако это не приведет к заметному снижению цен для потребителей, предупреждают эксперты.

После официального присоединения России к ВТО средний импортный тариф за несколько лет снизится с 10% до 7,5–7,8%. Точный перечень всех товаров, по которым будут снижены ставки таможенных пошлин — это несколько тысяч позиций, — появится в мае. Но не исключено, что и после публикации российских производителей ждут сюрпризы. Прямо сейчас переговоры о вступлении в ВТО ведет сосед России по Таможенному союзу — Казахстан. По правилам этого торгового объединения на всей территории должны быть одинаковые правила и тарифы.

Поэтому, как только Казахстан присоединится к ВТО, все его обязательства распространятся и на Россию с Белоруссией. Условия, на каких восточный сосед решит вступать в торговое объединение, неизвестны. Если Казахстан договорится на более либеральных условиях, то средневзвешенные пошлины в Таможенном союзе могут



измениться не более чем на 0,5 процентных пункта, поясняет директор Информационного бюро по присоединению России к ВТО Алексей Портанский. Структура внешней торговли Казахстана сильно отличается от российской. Единый таможенный тариф союза состоит из нескольких десятков тысяч позиций, а Казахстан ведет переговоры лишь примерно по трем тысячам из них. «Поэтому влияние на тарифы будет незначительным», — объясняет Портанский.

Впрочем, Белоруссия уже высказывает свое беспокойство. Вступление России и Казахстана в ВТО несет риски для Единого таможенного тарифа Таможенного союза, заявил коллегии Евразийской экономической комиссии, бывший премьер-министр Белоруссии Сергей Сидорский. По его словам, белорусским министерствам и ведомствам

необходимо вступать в срочные переговоры с российскими и казахстанскими коллегами, чтобы определить соответствующие компенсационные механизмы для страдающих секторов.

Для конечных потребителей изменение цен будет незначительным. «Снижение пошлин пропорционально влияет на торговую накрутку. Поэтому снижение цен будет чуть меньше, чем снижение пошлин», — прогнозирует Портанский. «Покупатели не заметят особенных изменений, — соглашается вице-президент «Деловой России» Николай Остарков. — Мы уже практически живем в условиях ВТО».

Российское членство в ВТО должно еще и позитивно сказаться на работе таможи, пообещал министр ЕЭК по таможенному сотрудничеству Владимир Гошин. Время прохождения грузов в России, Белоруссии и Казахстана в ближайшее время может быть сокращено в шесть раз. «На сегодняшний день грузовая фура проводит три часа на границе, а наша задача свести это до европейского уровня — 20–30 минут, — сообщил Гошин.

Двигателем таможенного прогресса должны стать два нововведения — система предварительного информирования о грузах и институт уполномоченного экономического оператора. Первая вступит в силу с 1 июля и даст возможность компаниям заранее отправлять информацию о своих грузах по интернету. Институт уполномоченного введен с 2011 года, но в полную силу заработал со 2 апреля 2012 г. Компаниям, которые получают статус уполномоченного экономического оператора, положены льготы.

6. РОСНЕФТЬ И EXXON MOBIL: СОВМЕСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ОСВОЕНИЕ КОНТИНЕНТАЛЬНОГО ШЕЛЬФА.



"Роснефть" и ExxonMobil конкретизировали условия заключенного минувшим летом соглашения о сотрудничестве в рамках освоения российского континентального шельфа. Они подписали ряд соглашений, в том числе, о создании двух СП для проведения работ на Черном и Карском морях и о покупке "Роснефтью" доли в трех проектах Exxon в США и Канаде.

Работы на шельфе требуют немалых инвестиций, поэтому "Роснефть" предложила поучаствовать в совместной разработке 12 участков как крупным российским нефтяным компаниям, так и некоторым иностранным.

Подконтрольная государству компания "Роснефть" и американский нефтегазовый гигант ExxonMobil 16 апреля 2012 г. конкретизировали согласованные минувшим летом условия сотрудничества в рамках освоения участков российского шельфа. Они подписали соглашения о создании двух совместных предприятий, которые будут работать на шельфе Карского и Черного морей, а также соответствующие акционерные и операционные соглашения. Стороны смогут взять на свои балансы часть запасов совместных проектов, сообщил курирующий в правительстве ТЭК вице-премьер Игорь Сечин. Он рассказал, что, по предварительным подсчетам, только для месторождения в Карском море будет построено не менее 15 морских

платформ. Ресурсная база позволяет надеяться на успех проекта, но затраты на него будут высокими, поскольку работа предстоит в тяжелых условиях, подчеркнул Сечин.

Потребуются значительные инвестиции. Предварительная оценка их объема по Карскому морю - 200-300 млрд долл., по Черному морю - около 55 млрд долл. Бурение первых разведочных скважин как на Карском, так и на Черном морях запланировано на 2015 г.

Премьер-министр РФ Владимир Путин, в присутствии которого были подписаны соглашения, выразил уверенность, что сотрудничество "Роснефти" и ExxonMobil продлится десятилетия. "Я рассчитываю, что стартовые проекты будут масштабными", - сказал он.



Президент, председатель совета директоров ExxonMobil Рекс Тилерсон констатировал, что заключенные договоренности помогут компании расширить присутствие и работу в регионе Черного и Карского морей. С другой стороны, это сотрудничество сможет обеспечить присутствие "Роснефти" на рынке США, Канады и на других рынках, добавил он.

"Роснефть", согласно подписанным в понедельник соглашениям, получает долю в трех проектах американской ExxonMobil. Речь идет о приобретении "дочкой" "Роснефти" 30% от доли ExxonMobil в участке Ла Эскалера в Делаверском бассейне Западного Техаса. Кроме того, российская компания получила право приобрести 30% в 20 принадлежащих ExxonMobil участках в западной части Мексиканского залива.

Еще одна дочерняя компания "Роснефти" получает 30% от доли ExxonMobil в участке Харматан пласта Кардиум в канадской провинции Альберта (нетрадиционные запасы газа). Данные проекты уже являются действующими, и сейчас ведутся переговоры о цене вхождения в них российской компании. Ничего более конкретного о сроках завершения сделок он говорить не стал.

Стороны договорились также о совместной разработке технологий по добыче трудноизвлекаемых запасов нефти Ачимовской и Тюменской свит в районе Приразломного, Мамонтовского и Приобского месторождений Западной Сибири. В дальнейшем они начнут обсуждать совместные проекты по разработке трудноизвлекаемых запасов в этом регионе.



Кроме того, ExxonMobil подписала с "Роснефтью" и другими крупными российскими компаниями два меморандума о взаимопонимании, предполагающих сотрудничество по развитию инфраструктуры проектов в сфере ТЭК. Речь идет, в частности, о размещении заказов на оборудование, снабжении и совместном строительстве необходимых для работы объектов.

"Роснефть" отправила предложение о совместной разработке 12 участков

шельфа основным частным игрокам российской нефтяной отрасли - ЛУКОЙЛу, ТНК-ВР, "Сургутнефтегазу" и "Башнефти". Глава "Роснефти" Эдуард Худайнатов (на фото) сообщил, что аналогичные письма были отправлены некоторым иностранным компаниям, но подробностей уточнять не стал.

В предложение вошли, в том числе, участки в "серой зоне" рядом с норвежским шельфом и участки на шельфе Магадана. Отвечая на вопрос, какими ресурсами обладают указанные 12 участков, Худайнатов сказал: "Мы предлагаем самые лучшие и богатейшие". Он уточнил, что сотрудничество предполагается при финансировании работ российскими компаниями.

Как сообщил представитель "Башнефти", компания подтверждает получение письма, и ее руководство уже приступило к изучению предложения. По словам Худайнатова, условия компаниям предлагаются аналогичные тем, на которых "Роснефть" работает с ExxonMobil, то есть 30% участия. Предложение сделано по поручению Путина после совещания по освоению шельфа на минувшей неделе, добавил глава "Роснефти".

Премьер тогда сообщил, что для наиболее сложных проектов в Арктике налог на добычу полезных ископаемых может составить только около 5% от цены реализуемой продукции. Также для всех новых проектов, независимо от уровня сложности, предлагается обнулить налог на имущество и НДС по уникальному импортному оборудованию, которое в России пока не производится. Такие условия не должны меняться в течение 15 лет с начала промышленной добычи. Новые проекты на российском шельфе также будут освобождены от экспортной пошлины.

Распоряжение о льготном налогообложении российского шельфа уже подписано, что, по его мнению, делает эффективным освоение таких проектов. Пока право на разработку шельфа РФ имеют только компании с долей государственного участия более 50% и с опытом работы на шельфе не менее пяти лет. Фактически работать на шельфе могут только две государственные компании - "Газпром" и "Роснефть" (По материалам агентства «Прайм»).

7. ГОСКОРПОРАЦИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЛОТЕРЕЙ: ЗА И ПРОТИВ.



В России может появиться лотерейная госкорпорация. С такой инициативой выступило ОАО "Российские лотереи", на 100% принадлежащее государству. Речь идет о создании оператора с долей рынка 75-80%, который претендует на проведение всероссийских национальных тиражных лотерей, в том числе в поддержку ЧМ-2018 по футболу.

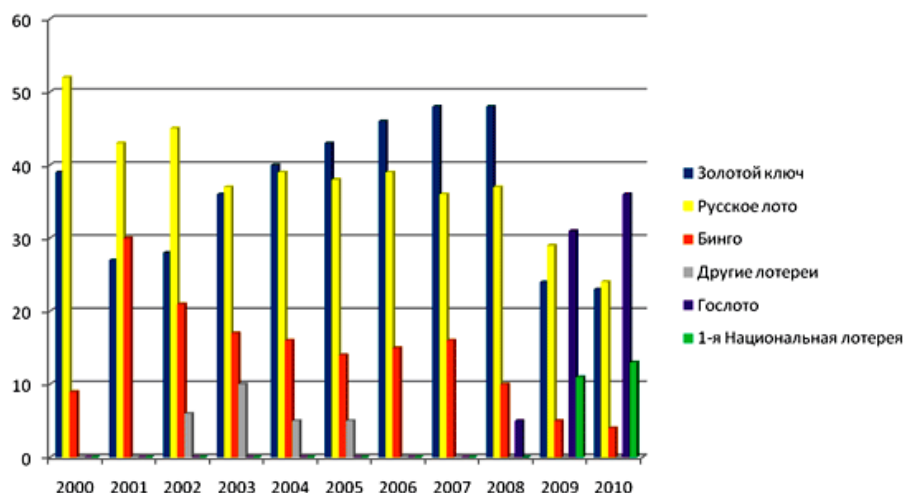
Если Россия выберет путь государственного построения и ведения лотерейного бизнеса, рыночная капитализация "Российских лотерей" к 2018 году может превысить 150 млрд. руб. Предполагается, что тогда же ОАО проведет IPO.

Предложение о создании лотерейной госкомпании содержится в письме главы совета директоров ОАО "Российские лотереи" Сергея Стрельникова на имя помощника президента РФ Аркадия Дворковича. Профессиональный поверенный, прошлой осенью

возглавивший совет директоров "Российских лотерей", разработал стратегию развития компании, предполагающую создание на ее базе крупнейшего в России лотерейного оператора с долей рынка 75-80%. По подсчетам автора, к 2018 г. рыночная капитализация "Российских лотерей" может превысить 150 млрд. руб. Предполагается, что тогда же доля государства в лотерейном ОАО снизится до контрольной. Часть 49-процентного пакета перейдет в собственность стратегических инвесторов, а часть после выхода компании на IPO окажется в свободном обращении на рынке. По словам Стрельникова, данная инициатива не ставит своей целью монополизацию рынка. "Существующие частные лотереи только выиграют от усиления роли государства на этом рынке. Благодаря общему росту доверия населения к лотереям их продажи также вырастут».

ОАО "Российские лотереи", на 100% принадлежащее государству, создано в 1995 году указом Бориса Ельцина путем внесения в его капитал акций 27 региональных предприятий спортивных лотерей (ОАО при этом отошла большая часть региональной инфраструктуры советского "Спортлото"). Своих лотерей не проводит, но является распространителем всех крупнейших лотерей РФ. По данным "СПАРК-Интерфакс", стоимость активов на конец 2010 года — 5 млн. руб., кредиторская задолженность — 471 тыс. руб., чистая прибыль — 197 тыс. руб.

График. Доли операторов лотерейного рынка Российской Федерации, %



Сейчас операторами и бенефициарами всех лотерей в России являются частные компании. При этом продажи лотерей на душу населения в России в 10 раз ниже, чем в Китае, в 120 раз ниже, чем в Канаде и в 200 раз ниже, чем в Греции. Рынок государственных лотерей во всем мире стабильно растет примерно на 7% в год. В США в 2010-2011 гг. продажи лотерей увеличились на 9%. Стабильность и устойчивость рынка позволяет некоторым штатам (Флорида, Орегон, Западная Виргиния) использовать будущие доходы от продаж лотерей в качестве залога по облигационным займам. В Китае среднегодовой рост рынка гослотерей в 1997-2010 гг. составил 31%. В среднем выручка от лотерей в США на душу населения составляет около \$200 в год, а по ряду штатов — более \$700 (в России — всего \$2-3).

"Если Россия выберет путь государственного построения и ведения лотерейного бизнеса, то уже к 2018 г. объем продаж лотерей может составить 250 млрд. руб.", — подсчитал Стрельников. Не менее 200 млрд. руб. из этих средств, по его оценкам, составит выручка от продажи через "Российские лотереи" всероссийских национальных

тиражных лотерей. Компания претендует на организацию и ведение двух-трех таких лотерей с проведением еженедельных розыгрышей в прямом эфире на центральных телеканалах. "Сейчас розыгрыш тиражных лотерей проходит в непопулярное утреннее время и зачастую на непопулярных каналах. Доверие к организаторам лотерей низкое. Никто не понимает, куда идут целевые отчисления. Выигрыши по своим размерам несерьезны, и лотереи фактически превратились в развлечение для пенсионеров", — говорит Стрельников. Предполагается, что еженедельный выигрышный фонд всероссийских государственных тиражных лотерей через "Российские лотереи" составит 2 млрд. руб. (сейчас ежегодный выигрышный фонд всех лотерей составляет менее 5 млрд. руб.), а джекпот — более 3 млрд. руб.

Что же касается целевых отчислений, то 10% от ежегодной выручки "Российских лотерей" (20 млрд. руб. к 2018 году) предлагается направить на развитие детского спорта, детского здравоохранения и образования, развитие детского



кинематографа, а также на финансирование общественного телевидения инвалидов "Инва Медиа ТВ". Часть средств пойдет на подготовку к ЧМ-2018 по футболу.

Планы совершенно нереалистичны, считает гендиректор компании "Интерлот" (лотерея "Золотой ключ") Александр Зибров. Оценку потенциального оборота 200 млрд руб. в год он назвал "просто фантазией". Сейчас объем российского лотерейного рынка даже с учетом нелегального сегмента, по его оценкам, составляет около 10 млрд руб. в год. "В 1990-х государство уже пыталось развивать лотерейный рынок через "Российские лотереи", но от освоенных тогда денег осталось лишь некоторое количество киосков", — напоминает он. Государственные лотереи в принципе малоперспективны, частный бизнес развивается лучше, уверен господин Зибров: "Все лотереи в стране и так по закону выплачивают социальные отчисления в размере 10%. Плодить мнимую конкуренцию путем запуска новых продуктов ни к чему. Например, при подготовке к лондонской Олимпиаде не стали запускать специальных лотерей, всю необходимую выручку обеспечили уже существующие".

Сейчас в России действуют три государственные лотереи. Оператором лотереи Минспорттуризма "Гослото" является ООО "Орглот", контролируемое структурами венгерского девелопера Шандора Демьяна; лотереями "Победа" Минобороны управляет ООО "Государственные лотереи "Победа"" Олега Бойко, а оператора лотерей Минфина в поддержку Олимпиады в Сочи — ООО "Спортлото" — Бойко в 2011 году продал Сбербанку (Источник: «Коммерсантъ»).

8. НОВОСТИ НАШИХ ПАРТНЕРОВ. НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ: КОНЦЕПЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ.



Министерство экономического развития Новосибирской области представило проект постановления губернатора Новосибирской области «О концепции кластерной политики Новосибирской области».

В регионе ведется активная работа по формированию нескольких территориально производственных кластеров, позволяющих реализовать конкурентный потенциал территории. Целью кластерной политики Новосибирской области является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий – поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих кластеры. Концепция кластерной политики Новосибирской области предполагает наличие ряда механизмов, позволяющих реализовывать намеченные цели. Это, прежде всего, формирование правовых основ реализации кластерной политики, включая:

- определение приоритетных направлений формирования и развития кластеров;
- содействие институциональному развитию кластеров, включая создание специализированной инфраструктуры (в частности, создание центра кластерного развития Новосибирской области);
- создание координационных и совещательных органов - советов по развитию кластеров, а также специализированных организаций развития по каждому кластеру в целях координация деятельности участников кластера и решения оперативных вопросов, связанных с реализацией программы его развития);
- формирование и реализация мер финансовой, организационной, консультационной, маркетинговой поддержки кластерных проектов;
- реализация комплекса мер по созданию благоприятных инфраструктурных условий развития кластеров: создание, развитие и модернизация специализированной (промышленные парки, бизнес-инкубаторы, центры коллективного пользования и т.п.) и традиционной инфраструктуры (инженерная, транспортная, энергетическая, жилищное строительство);
- создание системы кадрового обеспечения формируемых кластеров.

Результатами реализации кластерной политики станет повышение конкурентоспособности экономики региона, рост доли инновационной продукции, производительности труда, увеличения объемов прямых инвестиций, обеспечение ускоренного развития территорий базирования кластеров. При этом **губернатор области Василий Юрченко** (фото) отметил, что в настоящее время в России вопросам образования и развития кластеров уделяется большое внимание на всех уровнях государственной власти. Глава региона подчеркнул, что создание в области территориально-производственных кластеров будет способствовать повышению качества жизни населения (*Источник: «Альянс Медиа»*).



Уважаемые коллеги!

Мы продолжаем знакомить вас с интересными инвестиционными проектами, которые планируются к реализации на территории регионов – наших партнеров.

Проект строительства регионального выставочно-конгрессного комплекса в г. Саратов

Общая сметная стоимость проекта составляет 735,981 млн. руб. (с учетом НДС).

Земельный участок необходимый для строительства объекта передан по договору аренды инициатору проекта, имеется комплект правоустанавливающих документов. Имеется разработанный бизнес-план, выполненный в соответствии с положениями Приказа №117 от 31.07.2008г. "Об утверждении Методики расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов", может быть предоставлен по первому требованию заинтересованным лицам. ГУП «Институт «Саратовгражданпроект» разработан проект выставочно-конгрессного комплекса.

Проект поддержан Правительством Саратовской области.

Таблица. Экономическая эффективность проекта

чистая приведенная стоимость (NPV)	63 069,3 (тыс. руб.)
внутренняя норма доходности (IRR)	17,51%
средневзвешенная стоимость капитала (WACC _т)	15,58%
индекс бюджетной эффективности (PI _в)	1,306
бюджетный денежный поток BCF _т (дисконтированный)	195 284,9 (тыс. руб.)
бюджетный денежный поток BCF _т (недисконтированный)	250 493,77 (тыс. руб.)
интегральный индикатор экономической эффективности проекта Э _т	инвестиционного 0,048%
срок окупаемости проекта (дисконтированный)	9,8 лет
срок окупаемости проекта (недисконтированный)	7,3 лет

Проект строительства регионального торгово-выставочного комплекса в г. Грозный

Цель проекта: развитие республиканской инфраструктуры обслуживания предпринимательской деятельности путем создания эффективной коммуникативной площадки в виде выставочного центра.

Общая сметная стоимость проекта составляет 125 млн.рублей.

Финансирование проекта планируется осуществить за счет привлечения инвесторов и их долевого участия в проекте. Чистый дисконтированный доход по проекту составит 373 306 тыс.рублей. Срок окупаемости инвестиций – 48 месяцев. Привлекательность и своевременность реализации проекта объясняется рядом благоприятных факторов:

- динамичным развитием экономики Чеченской Республики, прежде всего, строительной отрасли, сферы торговли, малого и среднего бизнеса;
- отсутствием конкурентов по данному виду деятельности среди прилежащих регионов СКФО;
- рост инвестиционной привлекательности Республики.

Проект поддержан Правительством Чеченской Республики и ТПП Чеченской Республики.

В случае вашей заинтересованности в реализации представленных проектов, а также за дополнительной информацией просьба обращаться в Департамент содействия инвестициям ТПП России (контактное лицо: Вялкин Алексей Григорьевич, т. (495) 620-0544, эл. почта: vyalkin@tpprf.ru).

9. СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ: 220 ЛЕТ АМЕРИКАНСКОМУ ДОЛЛАРУ.



Для всех стран это юбилей единственной валюты, которая может считаться деньгами в период глобального финансового кризиса. Для России — это юбилей валюты, за которую продается нефть.

В североамериканских колониях Англии денежная система была английской — фунты, шиллинги, пенсы. Однако самих монет, отчеканенных в метрополии, было крайне мало, поэтому главным средством платежа стал скот. В архивах Гарвардского университета сохранилась запись о том, что в 1649 г. студент "внес плату за обучение в размере одной старой коровы". В списке пожертвований, внесенных на строительство первого университетского здания бостонскими меценатами, значилось "стадо из тридцати коз, которые, к сожалению, все сдохли". Помимо скота в Виргинии и Мэриленде в ходу были и бумажные деньги, но номинированы они были в фунтах табака, хранившегося на складах.

В 1690 г. в Массачусетсе был начат выпуск настоящих бумажных денег, номинированных в фунтах, шиллингах и пенсах, которые именовались кредитными билетами и предназначались для выплаты жалования служащим колонии. Колонисты восприняли это вполне благожелательно — напечатанные шиллинги одни колонисты могли обменять у других на шиллинги серебряные (с огромной скидкой, естественно). Затем свои бумажные английские деньги стали выпускать и другие колонии. Очень скоро стало ясно, что напечатано слишком много — кредитные билеты стали быстро обесцениваться.



Это породило недоверие колонистов к бумажным деньгам вообще, и к коммерческим банкам, которые осуществляли операции с этими деньгами, в частности. Английские власти также были недовольны, так как английские кредиторы получали от своих американских должников обесценивающиеся бумажные деньги. Вместо того чтобы обеспечить в колонии приток достаточного количества монет, нехватка которых и вызвала печатание денег, английский парламент просто запретил использование бумажных денег в торговом обороте (в 1751 г. — в Новой Англии, в 1764 г. — во всех остальных колониях).



Колонисты уже возмутились действиями метрополии, так как к этому времени у них на руках находилось бумажных денег на £12 млн. — и английский запрет стал одной из причин американской войны за

независимость. Она началась в 1775 г. и сопровождалась возобновлением печатания денег колониями, которые провозгласили себя штатами.

Одновременно приступил к печатанию денег континентальный Конгресс — руководящий орган объединившихся в войне штатов. При этом отдельные штаты, например Массачусетс, продолжали номинировать свои купюры в английской валюте, а

континентальный Конгресс из патриотических соображений начал номинировать свои купюры в другой валюте — долларах.

При этом под долларом подразумевалась имевшая хождение в колониях из-за нехватки английских монет испанская серебряная монета в восемь реалов, именовавшаяся испанским долларом (слово "доллар" являлось видоизмененным словом "талер" и означало всего лишь то, что монета сделана из такого же количества серебра, что и немецкий талер). И бумажные деньги штатов, и бумажные деньги Конгресса, в чем бы они ни были номинированы, никак не могли быть обменены ни на какие монеты, их было напечатано огромное количество, и в конце концов они потеряли всякую цену.

После того как США завоевали независимость, **Александр Гамильтон, министр финансов в администрации президента Джорджа Вашингтона,** добился того, что 2 апреля 1792 г. американский Конгресс принял закон, согласно которому единственной официальной валютой отныне становился серебряный американский доллар (равный по весу испанскому доллару — эта монета ходила в США до 1857 г.), начиналась собственная чеканка золотых и серебряных монет, номинированных в этой валюте, и вводилась десятичная система разделения главной денежной единицы на более мелкие (в отличие от британской двенадцатеричной).



При этом значительную роль в произошедшем сыграло то, что во время войны за независимость Франция из антибританских соображений предоставила США большое количество золота и серебра, из которого можно было начать чеканить собственные деньги. Кроме того, закон разрешал любому гражданину принести на создающийся монетный двор золото и серебро для того, чтобы из него отчеканили монеты.

Закон предусматривал, в частности, номиналы монет в один игл (\$10) весом в 17,5 г золота, в один доллар — весом 27 г серебра, один дайм (\$0,1) — весом в 2,7 серебра, и один цент (\$0,01) — весом в 17,1 г меди. В законе также оговаривалась зарплата руководителей монетного двора (это было первое федеральное здание, построенное в Вашингтоне), где чеканились новые монеты. Руководившему двором директору выделялся оклад в \$2 тыс. в год, то есть он получал почти 4 кг золота.

Кроме того, Гамильтон предложил, чтобы все облигации, выпущенные в ходе войны за независимость, были погашены в звонкой монете по номиналу. Между тем бостонские и нью-йоркские финансисты в свое время скупали их у держателей за 10% номинала. Эта идея министра вызвала у простых американцев вспышку ненависти к финансовым воротилам.

Разумеется, для чеканки долларов и иглов во все возрастающих масштабах нужно было откуда-то брать золото и серебро. И жизнеспособности новой валюты очень помогло то, что начиная с середины XIX века США стали ударными темпами наращивать добычу драгоценных металлов. В 1848 г. были открыты золотые россыпи в Калифорнии, в 1850 г.



было добыто уже 62 535 кг золота, а в 1852 г. добыча достигла максимума в 124 568 кг. Если учесть, что в это время в мире было добыто 198 315 кг, окажется, что в США сосредоточились две трети мировой золотодобычи.

Более того, двигаясь в Калифорнию, часть золотоискателей задержалась в Неваде и в конце концов обнаружила там очень крупное месторождение золота и серебра. Стоимость добытого золота на этом месторождении возросла с \$100 тыс. в 1860 г. до \$16 млн. в 1864-м. Как только месторождение стало истощаться, в 1874 г. поблизости было обнаружено самое большое в истории жильное месторождение золота и серебра. До 1880 г. было добыто серебра на \$174 млн., а золота — на \$132 млн. Как только начало истощаться и это месторождение, в 1896 г. месторождение золота было открыто на Аляске, и в 1900-м добыча там уже составляла \$22 млн.



Бывшая метрополия США, Великобритания, также ударными темпами наращивала золотодобычу, разрабатывая месторождения в Южной Африке и Австралии. Но американцы в данном случае могли заявить, что это их уже мало волнует — в английских монетах они теперь не нуждаются, имеют свои.

Власти США почувствовали себя в денежном отношении настолько независимыми, что даже прекратили в 1893 г. чеканку серебряных долларов и перешли к системе, основанной на свободном обмене бумажных долларов

на золото. В 1933 году, во время Великой депрессии, действие этой системы было временно приостановлено — слишком уж большой спрос стали предъявлять граждане на золотые монеты. Дело даже дошло до того, что гражданам было запрещено накапливать эти монеты (у граждан, не являющихся нумизматами, монеты были изъяты и принудительно обменены на бумажные доллары) и вообще покупать любое золото. Впрочем, к тому времени граждан вполне устраивали и доллары бумажные.

По итогам Второй мировой войны США оказались держателями самого большого в мире золотого запаса — не в последнюю очередь из-за того, что они получили очень много золота в виде платы за поставки по ленд-лизу от своих союзников, в том числе СССР. Была возрождена система, при которой бумажные доллары обмениваются на золото по фиксированному курсу, правда, не для частных лиц, а для целых государств. К 1971 г. стало ясно, что такую систему американцы поддерживать не в состоянии — слишком уж у них был большой торговый дефицит.

От обмена долларов на золото пришлось отказаться — с тех пор золото за доллары можно покупать на мировом рынке, как любой другой товар, и оно чрезвычайно подорожало. Или, можно сказать, доллар чрезвычайно подешевел. Когда в 1975 г. МВФ отменил официальную цену золота в \$42 за тройскую унцию (31,1 г), рыночная цена составляла \$200, а на прошлой неделе за унцию давали \$1631.

Сейчас в условиях мирового финансового кризиса США уже привыкли свободно печатать доллары — как в XVIII веке власти американских колоний свободно печатали фунты и шиллинги. И предлог примерно такой же: у граждан и предприятий не хватает денег для обеспечения нормального функционирования экономики, так необходимо их напечатать. При этом печатание происходит в форме покупки ФРС государственных облигаций — так что, как и тогда, печатание денег объясняется еще и бюджетными интересами.

Впрочем, во всех остальных странах для преодоления кризиса деньги тоже просто печатаются, так что доллар никаким исключением не является. Финансисты всего мира уже привыкли считать, что именно свеженапечатанные доллары нужно



скупать при любом усугублении неурядиц в глобальной экономике, потому что доллар до сих пор остается ведущей мировой валютой, какой был британский фунт в XVIII и XIX веках (По материалам «Коммерсантъ»).

10. РЕКОМЕНДАЦИИ НАШИХ ЭКСПЕРТОВ: ТИПОВЫЕ ОШИБКИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.



Министерства Российской Федерации (Минпромнауки России, Минэкономразвития России, Минатом России и др.) регулярно проводят конкурсы высокоэффективных инвестиционных проектов на предоставление государственной поддержки за счет средств федерального бюджета в форме кредитования, безвозвратного финансирования, государственных гарантий. Опыт экспертизы подобных проектов, позволяет выделить типовые ошибки, допускаемые при их подготовке.

Подобные ошибки можно разделить на три группы:

- ошибки, связанные с оценкой рыночных рисков реализации проекта;
- ошибки при выборе методики расчетов по проекту;
- ошибки, допускаемые при проведении финансово-экономических расчетов.

I. Ошибки, связанные с оценкой рыночных рисков реализации проекта.

В данном блоке наиболее распространенным недостатком является непроработанность маркетинговой стратегии предприятия. Недостаточно полное исследование рынка и конкуренции приводит к тому, что объемы реализации продукции во многих проектах существенно завышаются по сравнению с реально достижимыми.

Часто для обеспечения плановых объемов реализации предприятие должно занять монопольное положение на рынке запланированного продукта (обеспечить рыночную долю в 50-80%). Однако в плане маркетинга не разрабатываются мероприятия по завоеванию и удержанию подобной рыночной позиции. Кроме того, риск 2-3-х кратного сокращения объемов реализации продукции не учитывается при проведении расчетов по проекту: он не закладывается в норму дисконтирования, не проводятся сценарные расчеты, не оценивается чувствительность проекта к изменению исходных данных его реализации и др.

II. Ошибки, допускаемые при выборе методики проведения расчетов по проекту.

Ошибки данной группы допускаются, как правило, в проектах, посвященных реструктуризации или реорганизации предприятия (группы предприятий), а также в проектах организации производства нового продукта в многопродуктовых организациях. Главной ошибкой для таких проектов представляется использование метода чистых оценок эффективности деятельности предприятия вместо приростного или сопоставительного методов. В таких проектах происходит подмена результата реализации проекта планируемым совокупным результатом деятельности предприятия:

- в проектах реструктуризации и реорганизации результат реализации проекта (прирост дохода или экономию на затратах в результате внедрения проектных мероприятий) оценить достаточно сложно, поэтому разработчики в составе поступлений по проекту указывают запланированную выручку предприятия, а не реальный экономический эффект;

- в проектах организации производства нового продукта наиболее распространенной ошибкой является рассмотрение в качестве доходов по проекту не выручки от реализации данного конкретного продукта, а валовой выручки предприятия. При этом в качестве инвестиционных затрат в расчетах учитываются лишь затраты на освоение производства продукта в рамках проекта. Такое несоответствие приводит к завышению показателей эффективности реализации проекта.



III. Ошибки, допускаемые при проведении финансово-экономических расчетов.

При проведении финансово-экономических расчетов по проекту ошибки в большей части связаны не с расчетом показателей эффективности, а с определением начальных условий его реализации.

1. Наиболее распространенной ошибкой расчетного характера является неправильное определение состава инвестиционных (единовременных) затрат по проекту.

Разработчики проектов отождествляют инвестиционные затраты с капитальными вложениями (капитальным строительством, приобретением технологического оборудования) и, как правило, не включают в их состав прирост потребности в оборотном капитале, затраты, связанные с организацией сбытовой сети, подбором и подготовкой персонала, расходы на проведение НИОКР и другие составляющие, традиционно относимые к инвестициям (хотя финансируемые по перечисленным статьям мероприятия и предусмотрены другими разделами бизнес-плана проекта).

Исключение данных статей инвестиционных затрат из расчетов можно объяснить условиями проводимых инвестиционных конкурсов, согласно которым размер государственной поддержки определяется в процентах от капитальных вложений, в связи с чем разработчики не акцентируют внимания на прочих затратах. Однако, инвестиционные затраты, не носящие капитального характера, также требуют финансирования и не учитывая их авторы существенно занижают потребность проекта в источниках финансирования.

2. Ошибки, связанные с оценкой источников финансирования и управлением задолженностью по проекту. К числу ошибок данной группы относятся:

- a. превышение инвестиционными затратами суммарного размера привлекаемых источников финансирования проекта (включая реинвестируемую прибыль) - недостаток источников финансирования проекта;
- b. несоответствие графика привлечения источников финансирования графику инвестиций, приводящее к возникновению дефицита источников финансирования в некоторые интервалы планирования;
- c. невыплата процентов по привлекаемым на платной основе заемным средствам (отсутствие расчетов процентных платежей);
- d. погашение привлекаемых заемных источников финансирования не в полном объеме или с нарушением запланированных кредитными соглашениями сроков.

3. Ошибки при расчете амортизационных отчислений по проекту (данные ошибки допускаются в 90% проектов):

- a. реализация инвестиционного проекта, как правило, не связана с вводом в действие полностью новых предприятий. Практически каждый проект предполагает использование ранее введенных зданий и сооружений, частично - ранее введенного оборудования. Несмотря на это при разработке инвестиционного проекта в составе затрат не учитывается амортизация ранее введенных основных фондов, что ведет к завышению прибыли, получаемой от реализации проекта;
- b. амортизацию вновь приобретаемых (вводимых) основных фондов рассчитывается исходя из цены приобретения, а не исходя из балансовой (первоначальной) стоимости. Данная методическая ошибка приводит к тому, что в первоначальную стоимость основных фондов включается налог на добавленную стоимость, уплаченный при приобретении объекта основных средств, и не включается стоимость доставки, установки и пуско-наладки оборудования.

4. Не в полном объеме определяется налоговая нагрузка проекта. В частности:

- a. не производятся расчеты налога на имущество;
- b. не учитывается НДС, принимаемый к зачету;

с. неправильно определяется размер льгот по налогу на прибыль при формировании финансовых результатов: в то время как согласно действующему законодательству РФ в качестве льготы по налогу засчитывается сумма прибыли, направленная на погашение кредитов, привлеченных на инвестиционные цели, и выплату процентов по ним, после полного расходования амортизационного фонда на указанные цели, авторы инвестиционных проектов пренебрегают последним обстоятельством и независимо от наличия амортизационного фонда уменьшают налогооблагаемую прибыль на размер погашения кредитов и выплаты процентов по ним.

Перечисленные недостатки существенно искажают результаты реализации проекта. При проведении экспертизы пересчет проекта с устранением перечисленных ошибок приводит к получению негативных результатов, на основе которых проект, первоначально оцененный как высокоэффективный, может быть признан непривлекательным для вложения средств (*выражаем благодарность за содействие в подготовке материала ведущему научному сотруднику Межведомственного аналитического центра Минпромнауки России, к.э.н. Е.А.Какаевой*).

11. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КАЛЕНДАРЬ: ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.



В Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты Российской Федерации (Москва, ул. Ильинка, 6) в 10.00 27 апреля 2012 г. в рамках проведения Дней Республики Башкортостан в Москве будет проходить презентация инвестиционного и промышленного потенциала Республики Башкортостан.

В Презентации примут участие Президент ТПП РФ Сергей Катырин, официальная делегация Республики Башкортостан во главе с Президентом Рустэмом Хамитовым, российские и зарубежные инвесторы, представители федеральных и региональных органов законодательной и исполнительной власти, средств массовой информации.

Основные программные выступления:

- Инвестиционный и промышленный потенциал Республики Башкортостан, докладчик - премьер-министр Правительства РБ Азамат Илимбетов;
- Презентация инвестиционной инфраструктуры в Республике Башкортостан, докладчик - министр экономического развития РБ Евгений Маврин;
- Проект развития ГО г. Уфы, докладчик - Глава Администрации ГО г. Уфа Ирек Ялалов;
- Башкортостан - республика спортивных достижений: VI Зимние международные детские игры в Уфе; Международный конгресс по зимним видам спорта, туризму и активному отдыху, докладчик - заместитель премьер-министра РБ Салават Сагитов;
- Комплексная программа развития туризма в Республике Башкортостан до 2020 г докладчик - председатель Государственного комитета РБ Руслан Кинзиев.

В ходе презентации будет развёрнута выставочная экспозиция, которая представит информацию о качестве инвестиционного портфеля Башкортостана и уровне безопасности вложений в экономику Республики, а также продемонстрирует широкий спектр достижений наиболее перспективных отраслей современного Башкортостана.

Гостям мероприятия представится уникальная возможность приобрести ремесленные изделия, традиционные башкирские сувениры, напитки и продукты питания на выставке-продаже республиканских товаров напрямую от производителей.

Приглашаем Вас принять участие в презентации. Участие в мероприятии - бесплатное. Зарегистрироваться можно до 20 апреля, направив заполненную регистрационную форму по адресу электронной почты: vystavka@tpprf.ru (в копии по адресу: yev@tpprf.ru). Справки по телефонам в Москве: (495) 620-04-17 (Мальханов Александр Анатольевич) или (495) 620-03-83 (Якуничева Елена Владимировна). Справки по телефонам в Уфе (347) 276-20-67 (Ситдикова Екатерина Александровна), e-mail: sitdikova@tpprb.ru (*Департамент выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности ТПП РФ*).

В бюллетене использованы материалы информационных агентств «Росбизнесконсалтинг», «Эксперт», «Коммерсантъ», «Ведомости», данные Росстата, Банка России, Минрегиона России, Минэкономразвития России, Минфина России, сайты территориальных ТПП и администраций регионов.

Бюллетень подготовлен Департаментом содействия инвестициям т. (495) 620-0544

(главный редактор – Дмитрий Курочкин, ответственный за выпуск - Алексей Вялкин, vyalkin@tpprf.ru).