

**Методические рекомендации
по созданию малого инновационного предприятия
при МГТУ**

2011г.

Содержание.

1. Введение	стр.3
2. Общие положения	стр. 3
3. Отбор результатов интеллектуальной деятельности	стр. 6
4. Бизнес-планирование	стр. 7
5. Учредители	стр.12
6. Инициатор проекта	стр.12
7. Подготовка документов к заявке на открытие совместного предприятия.	стр.13
8. Рассмотрение заявки	стр.14
9. Подготовка учредительных документов и проведение общего собрания учредителей	стр.15
10.Регистрация Общества в налоговом органе и получение учредительных документов	стр.16
11. Последующие действия	стр.16
12. Приложение 1 «Заявка на создание хозяйственного общества»	стр.20
13. Приложение 2 « Краткое описание проекта»	стр. 22
14. Приложение 3 «Основные условия коммерциализации проекта»	стр. 25
15. Приложение 4 «Методика оценки экономической эффективности и рисков инвестиционных проектов»	стр. 30
16. Приложение 5 «Рекомендации по подготовке документов по созданию хозяйственных обществ»	стр. 36

1. Введение

Настоящие рекомендации разрабатывались с учетом следующих документов:

1. «Рекомендации по созданию бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». Документ Минобрнауки № ВМ-788/04 от 07.08.2009.

2. «Рекомендации по созданию хозяйственных обществ ВУЗами и научными учреждениями Рособразования». Разработаны Санкт-петербургским государственным электротехническим университетом «ЛЭТИ» им В.И.Ульянова (Ленина) и рекомендованы к использованию письмом начальника Управления научных исследований и инновационных программ от 21.12.2009 № 20-1876.

3. «Методика повышения эффективности управления научно-исследовательской деятельностью образовательных учреждений высшего профессионального образования и её результатами путем их коммерциализации». Документ разработан Департаментом профессионального образования и рекомендован к использованию письмом заместителя министра Минобрнауки от 29.12.2010 №АП-516/12.

4. Другие методические материалы, найденные нами в свободном доступе и отражающие опыт различных ВУЗов по созданию хозяйственных обществ.

2. Общие положения.

Со 02 августа 2009г. вступил в действие закон № 217 –ФЗ разрешающий создавать при бюджетных научных и образовательных учреждениях хозяйственные общества с целью практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, программ для электронных вычислительных машин, товарных знаков, знаков обслуживания, секретов производства («ноу-хау»)), исключительные права на которые принадлежат этим учреждениям.

Настоящее руководство разработано, чтобы помочь сотрудникам и студентам МГТУ, пожелавшим создать такие общества.

Инициаторами создания хозяйственного общества могут являться сотрудники, студенты и отдельные структурные подразделения образовательного учреждения, а также сторонние физические и юридические лица, заинтересованные в практическом применении результатов интеллектуальной деятельности образовательного учреждения.

Приступая к созданию нового бизнеса, необходимо понимать и трезво оценивать коммерческие риски. Получение дохода и риск убытков от коммерческой деятельности не могут существовать друг без друга и являются двумя сторонами медали. Даже если вы наемный работник и просто получаете заработную плату, все равно существуют коммерческие риски, которые могут ударить по предприятию и отразиться на вашем личном доходе.

Риски могут быть связаны с различными факторами: формированием в выбранной вами сфере деятельности жесткой конкурентной среды с элементами демпинга, наличие компании-монополиста как вашего партнера, грядущее

изменение законодательства в сфере ваших интересов, изменение процентных ставок по кредитам и др. Желание снизить коммерческие риски присуще любому предпринимателю, но он должен понимать и оценивать их, желательно в денежном эквиваленте.

Максимум коммерческих рисков бизнеса содержится в самом начальном периоде его создания. Статистика показывает, что половина создаваемых «с нуля» бизнесов закрывается в течение первого года жизни, еще четверть – первых трех лет жизни. Лишь 25% создаваемых бизнесов успешно растут и развиваются. Причем, эта статистика почти одинакова в различных странах, следовательно, цифры связаны не только с экономическими условиями и особенностями законодательства, но и с умением начинающих предпринимателей оценивать коммерческие риски.

В зависимости от целей создаваемого предприятия необходимо выбрать **организационно-правовую форму**, ООО, ОАО, ЗАО.

Законодательством определены следующие формы организации предприятий: ООО (Общество с Ограниченной Ответственностью); ЗАО (Закрытое Акционерное Общество); ОАО (Открытое Акционерное Общество); ИП (Индивидуальный Предприниматель).

У каждой формы организации предприятий есть свои достоинства и недостатки. Одни идеально подходят для небольшого индивидуального бизнеса, другие просто незаменимы в большом бизнесе.

Для ведения предпринимательской деятельности в сфере малого и среднего бизнеса наиболее предпочтительными организационно-правовыми формами коммерческих организаций и предприятий являются закрытое акционерное общество (ЗАО) и общество с ограниченной ответственностью (ООО).

ЗАО и ООО имеют между собой много общего, включая:

одинаковый порядок и условия ведения хозяйственно-финансовой деятельности и налогообложения;

одинаковый размер минимального уставного капитала (равный 100 минимальным размерам оплаты труда);

одинаковые ограничения по численности учредителей (от одного до пятидесяти лиц, как юридических, так и физических).

ЗАО и ООО имеют между собой и несколько принципиальных различий, которые следует учитывать при выборе между этими двумя организационно-правовыми формами, а именно:

а) Гораздо большая защищенность имущественных интересов участника ООО по сравнению с акционером ЗАО:

при выходе из ООО его участнику выплачивается действительная стоимость его доли в имуществе ООО (определяемая на основании данных бухгалтерской отчетности ООО) в денежной форме либо, с согласия выходящего участника, ему выдается в натуре имущество такой же стоимости;

в ЗАО имущество и активы акционерного общества могут распределяться среди акционеров лишь в случае его ликвидации, а выходящий акционер имеет

право продать имеющиеся у него акции по рыночной стоимости, которая, несмотря на значительную величину чистых активов ЗАО, может быть весьма малой.

С другой стороны, с точки зрения самого предприятия, ЗАО, по сравнению с ООО, гораздо более защищенным, в связи с меньшей вероятностью и возможностью «растаскивания» имущества общества – выходящими акционерами.

б) В соответствии с требованиями действующего законодательства ЗАО после его государственной регистрации в обязательном порядке должно зарегистрировать выпуск своих акций в Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР). Процедура регистрации выпуска акций обязательна, оплачивается дополнительно и требует времени, однако пока акции регистрируются в ФСФР, ЗАО уже с момента своей государственной регистрации вправе в полном объеме осуществлять хозяйственно-финансовую деятельность без всяких ограничений.

в) С точки зрения сложившегося психологически-бытового восприятия ООО и ЗАО как субъектов хозяйственно-финансовых отношений ЗАО по сравнению с ООО предпочтительнее, т.к. считается предприятием с более высоким статусом и воспринимается с гораздо большим уважением и доверием, как деловыми партнерами, так, зачастую, и должностными лицами различных уровней.

Следующей по распространенности в деловом обороте организационно-правовой формой коммерческой организации является открытое акционерное общество (ОАО). По сравнению же с ЗАО ОАО имеет еще более высокий деловой статус и следующие отличия:

а) величина уставного капитала ОАО составляет 1000 минимальных размеров оплаты труда (у ЗАО – 100);

б) по окончании каждого хозяйственно-финансового года ОАО обязано приглашать независимую аудиторскую организацию (аудитора) для проведения аудиторской проверки;

в) ОАО обязано ежегодно публиковать в средствах массовой информации, доступных для всех акционеров этого ОАО, годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков, а также иную информацию, установленную для ОАО действующим законодательством;

г) количество акционеров в ОАО не ограничивается;

д) в случае изменения в составе акционеров (без изменения общей величины уставного капитала, номинала и количества акций):

ЗАО – обязано произвести государственную регистрацию таких изменений в порядке, установленном действующим законодательством;

ОАО – ограничивается лишь внесением сведений об изменении в составе акционеров в свой внутренний документ-реестр акционеров.

е) при продаже акционером своих акций:

в ЗАО: другие акционеры этого ЗАО пользуются преимущественным правом приобретения продаваемых акций по цене предложения;

в ОАО: акционер вправе продать свои акции любому лицу по своему выбору

Независимо от того, какую организационно-правовую форму вы выбрали, предприятия созданные при бюджетных научных и образовательных учреждениях определяются как **малые предприятия** (до 200 человек в промышленности и строительстве, до 100 человек в научном обслуживании, до 25 человек в других отраслях производственной сферы, до 15 человек в торговле) и со всех сторон **получают всевозможную поддержку.**

Со стороны учебного заведения создаваемые хозяйственные общества могут получить:

- юридический адрес для регистрации;
- производственные помещения в аренду;
- оборудование в аренду;
- помощь в оформлении документов для открытия предприятия;
- рекламу выпускаемой продукции.

Со стороны региональных властей приняты программы по поддержке малого бизнеса, которые предусматривают:

- возможность участвовать в конкурсе проектов и получить гранд на развитие бизнеса. (информация на сайте правительства Мурманской области www.gov-murm.ru, МРИБИ)
- субсидирование затрат на уплату процентной ставки по кредиту, оплату стоимости гарантий и поручительств, разработку бизнес-планов и проектно-конструкторской документации; www.gov-murm.ru

Со стороны Российских законодателей приняты законы:

- о возможности использования упрощенной системы налогообложения (ФЗ № 310 от 27 ноября 2010г.);
- о снижении тарифов страховых взносов больше чем в два раза. (ФЗ № 272 от 16 октября 2010 г.);
- о возможности заключения договоров аренды с бюджетными научными и образовательными учреждениями без проведения конкурсов (ФЗ № 22 от 01 марта 2011г. статья 2);
- о передачи денежных средств и иного имущества бюджетных научных и образовательных учреждений в уставной капитал совместных предприятий (ФЗ № 83 от 08 мая 2010г, статья 6);

Всю необходимую поддержку по оформлению документации и консультации вы получите в Научно-исследовательском секторе МГТУ (корпус Р).
Тел. 45-79-39, 45-71-39.

3. Отбор результатов интеллектуальной деятельности.

В соответствии с ФЗ-№ 217 от 02.08.2009г. учебное заведение создаёт совместные предприятия, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) конкретных РИД, поэтому университет передает этому предприятию права на использование их, внося их в уставный капитал предприятия на основе лицензионного договора.

Эти РИД должны удовлетворять следующим требованиям:

- университет должен быть правообладателем РИД;
 - РИД должен быть перспективен для коммерческой реализации;
 - РИД должен быть обеспечен охраной любым из способов, перечисленных в части 4 Гражданского Кодекса РФ (например, изобретения, полезная модель, промышленный образец – патентом, товарный знак, знак обслуживания – свидетельством о государственной регистрации, программа для ЭВМ и база данных относятся к объектам авторского права и поэтому могут быть защищены знаком охраны авторского права, однако более надежная охрана может быть обеспечена путем государственной регистрации их (это допустимо Гражданским кодексом в отношении этих объектов), а «ноу-хау» защищаются самим университетом путем введения режима коммерческой тайны в отношении этих объектов на основе Положения о коммерческой тайте университета);
 - правоустанавливающие документы должны быть действующими (например, срок охраны патента составляет 20 лет, поэтому целесообразно использовать только те патенты, срок действия которых истекает не ранее чем через 10 лет после регистрации хозяйственного общества);
 - должна быть проведена денежная оценка стоимости РИД и денежная оценка права использования РИД (вторая не может быть меньше первой);
 - РИД должен быть поставлен на бухгалтерский учет (это можно сделать после решения о создании хозяйствующего общества).
- Только при соблюдении этих требований данный РИД может быть передан создаваемому предприятию на основе лицензионного договора.

4. Бизнес-планирование.

Бизнес-план – документ, который в краткой форме дает ответы на вопросы о том, каковы Ваши цели, как Вы можете их достигнуть и каких финансовых средств это потребует.

Грамотно составленный бизнес-план убережет предпринимателя от множества ошибок и ненужных затрат, сэкономит деньги, время и нервы, позволит ему гораздо лучше понять механизм работы предприятия и действовать в рыночной среде намного эффективнее. С другой стороны, такой план убедит учредителя, инвестора, кредитора, иного делового партнера в состоятельности проекта.

Объем бизнес-плана - порядка 20-30 страниц, но иногда выдвигаются особые требования к содержанию и тогда объем может достигать 50 страниц и более.

Бизнес-план должен содержать только основную информацию, но любая дополнительная информация также должна быть подготовлена для возможного дальнейшего рассмотрения.

Бизнес-план инвестиционного проекта должен строиться на основе реальной, непредвзятой информации, полученной из доступных источников и содержать ссылки на документы, результаты исследований, отчеты и заключения экспертов.

В бизнес-плане нельзя делать сомнительные или неопределенные допущения и выводы, которые не основаны на расчетах и экспертных оценках (например: "В

ближайшие два года фирма выйдет в лидеры отрасли..." или "Будущее за нашей прогрессивной технологией..."). Такие вещи - признак отсутствия профессионализма.

Рекомендуется бизнес-план составить из восьми разделов:

1. Описание проекта (резюме проекта).
2. Резюме инициатора проекта.
3. Описание продукции (услуги).
4. План маркетинга.
5. План производства.
6. Управление и персонал.
7. Финансовый план и инвестиции.
8. Анализ рисков.

Конкретное содержание этих разделов может несколько отличаться для различных проектов. В литературе по бизнес-планированию можно найти различные формы бизнес-планов и рекомендации по их заполнению.

Здесь приведено лишь примерное содержание этих разделов (иногда с рекомендациями) для того, чтобы инициатор проекта мог представить себе объем предстоящей работы.

Раздел **«Резюме проекта»** составляется в последнюю очередь и содержит его важнейшие показатели, полученные в результате проработки других разделов, такие как: наименование проекта, суть проекта (какой товар, кто покупатель, объем продаж, штат наемных работников), стадия готовности, общая стоимость проекта и источники финансирования, финансовые показатели проекта (доход и прибыль за период, величина денежных средств в конце первого года работы, рентабельность), организационно-правовая форма, предпочтительная форма налогообложения предприятия. Объем этого раздела не должен превышать 1 страницы и часто бывает, что инвестор читает только эту страницу бизнес-плана.

Раздел **«Резюме инициатора проекта»** формирует уровень компетентности лиц, которые будут реализовывать проект, и содержит: ФИО, даты рождения, контактные телефоны, образование, места работы, опыт работы и компетенции по направлению тематики проекта. Объем этого раздела не больше 1 страницы.

Раздел **«Описание продукции (услуги)»** содержит не только перечисление товаров и услуг Вашего предприятия, но, и это главное, их преимущества по сравнению с аналогами: наименование продукции, краткое описание её. Желательно ответить на такие вопросы как: какие потребности удовлетворяет продукция, стадия разработки, есть ли патент, в каких сферах будет использоваться, в чем преимущества Вашей продукции с позиции потребителя, какие недостатки у Вашей продукции и как Вы намерены их устранить, в чем уникальность Вашей продукции, как продукция будет доходить до потребителя.

Объем этого раздела не более 1 страницы.

Раздел **«План маркетинга»** должен ответить на многие вопросы, в частности о Ваших потребителях (где живут, кто они (возраст, пол, социальное положение, род занятий, уровень доходов, по какой цене покупают аналогичный товар, насколько изменчив спрос на этот товар) и Ваших конкурентах (перечень фирм-

конкурентов, производящих аналогичные товары, особенности их продукции, цены на них, как конкуренты находят своих покупателей, какие из фирм-конкурентов расположены по соседству, как развивается у них бизнес (наращивание или сокращение объемов и ассортимента, рост или сокращение персонала), какие Ваши товары будут иметь конкурентные преимущества перед аналогичными товарами конкурентов).

В этом же разделе разрабатывается план рекламных мероприятий по доведению Ваших товаров до потребителя, который ответит на вопросы: как покупатель узнает о Вашей продукции, сколько денег Вы планируете выделить на рекламу, как Вы будете продавать товар.

Здесь же определяются цены на Ваш товар, чтобы овладеть определенной долей рынка и получить прибыль, исходя из следующих условий: цены конкурентов на аналогичный товар; цены, определяемые спросом на этот товар; себестоимость продукции + целевая прибыль; уникальные достоинства товара.

Изучив рынок сбыта, составляется ежемесячный (или поквартальный) план сбыта Вашей продукции в денежном выражении на первый год, учитывая: фактор сезонности, Вашу долю на рынке, Ваши производственные возможности по ассортименту. Кроме того, необходимо определиться со стратегией сбыта (оптом или в розницу, самостоятельно или через посредников, по заказам по телефону или интернету и т.п.).

В заключение рекомендуется провести SWOT- анализ, т.е. определение сильных и слабых сторон проекта с учетом внутренних и внешних факторов.

Раздел «План производства» включает в себя поэтапное планирование мероприятий по созданию необходимых условий производства продукции и включает в себя : график предварительного периода проекта (наименование этапа, срок выполнения этапа и ответственное лицо), производственные площади и помещения (перечень, характеристика, метраж, условия аренды или строительства, стоимость), оборудование (перечень оборудования и технологий, условия их приобретения, сроки приобретения и стоимость их), затраты на сырье и материалы (укрупненный перечень сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, материалов, запасных частей с указанием нормативов их расходования на единицу готового товара, а также анализ возможных поставщиков и выбор оптимальных, для которых указать условия поставки (цена, график, комплектность), хранения, складирования), накладные расходы (все статьи себестоимости за исключением затрат на сырье, материалы, амортизационных отчислений, заработной платы и начислений на неё).

Раздел «Управление и персонал». Здесь необходимо определиться для себя в следующих вопросах: какая потребность в сотрудниках в каждый период, какой профессиональный опыт сотрудников необходим, где можно найти таких сотрудников, каков режим работы будет у каждого сотрудника, какова система оплаты труда, предусматривается ли система премий и льгот, планируется ли привлечение членов семьи. В заключение составляется сводная таблица кадрового состава и указанием затрат на оплату труда по всему предприятию (желательно поквартально).

Здесь же уместно сформулировать основные принципы экономического управления предприятием и персоналом, например: планирование (каким Вы хотите видеть Ваш бизнес завтра с позиций численности персонала, количества клиентов, выручки и расходов, цен на продукцию и т.п.), организация работы (закрепление за каждым сотрудником определенных полномочий с учетом их способности и умения), мотивация персонала (не только размер зарплаты, но и участие в дополнительно заработанной прибыли, бонус за новый заказ, санкции за брак в работе и т.п.), контроль (выполнение плана, анализ фактов отклонения, разработка мер по исправлению и т.п.).

Раздел «Финансовый план и инвестиции» содержит информацию о том, когда и сколько средств Вам потребуется для создания и развития прибыльного предприятия. Рекомендуются составить такой план для первого года работы предприятия с разбивкой помесячно.

Сначала следует определиться с источниками финансирования (собственные средства, государственные субсидии, заемные средства, иные источники).

Далее следует составить смету затрат до получения первых поступлений от реализации, которые могут включать: затраты, связанные с регистрацией предприятия (госпошлина за регистрацию, изготовление печати, открытие банковского счета, услуги нотариуса, формирование уставного капитала, оплата лицензий и т.п.), затраты на организационно-техническую подготовку предприятия (выполнение проекта, услуги инспекций, сертификация товаров и услуг, аренда помещений и их ремонт, приобретение основного оборудования, инструмента и хозяйственных принадлежностей, транспортные расходы, приобретение сырья и материалов, зарплата персонала (с начислениями) до получения дохода, расходы на рекламу, приобретение канцелярских товаров, непредвиденные и другие виды расходов).

Из общего перечня вышеперечисленных доходов и расходов желательно составить еженедельный график доходов и расходов первого (организационного) этапа реализации проекта (обычно первого месяца).

Необходимо выполнить расчет запасов сырья в товарном и стоимостном выражении для первого года помесячно (запас в начале месяца, закупленное сырье, израсходованное сырье, остаток на конец месяца). Если сырье поставлялось в кредит, следует составить таблицу кредиторской задолженности перед поставщиками на каждый месяц и план её ликвидации (оплаты кредита).

Если Вы намереваетесь взять кредит в банке или у знакомых, необходимо составить таблицу о ежемесячных расчетах по кредитам (сумма кредита, погашенная сумма, остаток задолженности, уплата процентов, погашение кредита нарастающим итогом, уплата процентов нарастающим итогом).

Для дальнейшего составления финансового плана в части налогообложения бизнеса необходимо определиться с системой налогообложения будущего предприятия (общий режим, упрощенная система или единый налог на вмененный доход). Общий режим налогообложения предполагает полный комплект налогов: налог на добавленную стоимость (НДС), единый социальный налог (ЕСН), страхование от несчастных случаев на производстве, транспортный налог, налог

на имущество, земельный налог, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц (для индивидуальных предпринимателей). Упрощенная система налогообложения (УСН) и единый налог на вмененный доход (ЕНВД) освобождают предприятия от уплаты многих налогов (НДС, налог на имущество, налог на прибыль), однако ЕНВД разрешен только для определенных видов деятельности (перечень указан в главе 26.3 НК РФ), а для УСН тоже имеются ограничения (глава 26.2 НК РФ). Как указано выше, принятые недавно законы РФ разрешают использование для инновационных предприятий, создаваемых в соответствии с Законом №217, льготную УСН в части уплаты страховых взносов (например, для периода 2012-2017 г.г. установлены следующие тарифы этих взносов: пенсионный фонд – 8%, фонд соцстраха – 2%, федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 4%, территориальный фонд обязательного медицинского страхования -0%). Поэтому целесообразно использовать УСН для создаваемого предприятия тем более, что в этом случае предприятие освобождается от ведения бухгалтерского учета и ведет учет в книге учета доходов и расходов.

Теперь можно составить проект плана финансовых результатов деятельности предприятия для первого года работы (помесячно) (выручка от реализации, всего переменных затрат, всего постоянных затрат, проценты по кредиту, налоги, чистая прибыль) и план движения денежных средств за этот же период: остаток денежных средств на начало месяца, всего поступлений (собственные средства, займы, кредиты, субсидии, поступления от реализации), всего расходов (капитальные затраты расходы организационного периода, переменные затраты, постоянные затраты, налоги, выплаты по кредитам и займам, прочие расходы) и остаток денежных средств на конец месяца.

Финансовый план можно закончить расчетом показателей эффективности проекта за первый год (чистая прибыль, рентабельность вложения личных средств, срок окупаемости вложения личных средств и др.)

Раздел «Анализ рисков» содержит описание возможных рисков, с которыми может столкнуться будущее предприятие (например, имущественный ущерб в результате пожара или стихийного бедствия, противоправные действия третьих лиц, падение продаж из-за падения спроса, невыполнение обязательств поставщиками сырья, инфляция рубля, действия администрации района или города, подорожание оборудования и т.п.), и способов по их предотвращению или снижению последствий.

Мы не обязываем разработчиков следовать строго именно приведенной форме бизнес-плана. Как уже сказано выше, в литературе или в интернете можно найти сотни других форм бизнес-планов, но все они призваны расчетным путем определить финансовую и производственную состоятельность проекта хотя бы в первом приближении.

Университет готов оказать помощь в разработке бизнес-планов инициаторам создания инновационного предприятия, которые, как правило, являются «технарями» и не знакомы со многими экономическими категориями содержащимися в бизнес-плане.

Кроме того, в рамках государственной поддержки малого бизнеса региональные власти проводят тренинги для начинающих предпринимателей, программа которых предусматривает составление бизнес-плана и возможность участия в конкурсе бизнес-проектов (победители конкурса получают материальную поддержку в размере до 500,0 тыс. руб. для развития своего бизнеса).

5. Учредители

ВУЗ может быть единоличным учредителем создаваемого хозяйственного общества и самостоятельно сформировать уставный капитал этого общества, внося в него в него денежные средства, оборудование или иное имущество (за исключением особо ценного движимого или любого недвижимого), и, обязательно, права использования РИД, исключительные права на которые принадлежат ВУЗу. Напомним, что минимальный размер уставного капитала для ЗАО или ООО сейчас составляет 10,0 т. р. и любой ВУЗ в состоянии изыскать такую сумму.

В соответствии с последними законами ВУЗ, как бюджетное учреждение создающее хозяйственное общество, вправе не только вносить денежные средства и вышеперечисленное имущество в уставный капитал, но и «иным образом передавать им это имущество в качестве учредителя или участника» в порядке, предусмотренном федеральными законами. Передача этого имущества может оказаться проблематичной, так как влечет за собой снижение аккредитационных показателей ВУЗа в части материально-технического обеспечения его основной образовательной деятельности и требует длительного согласования с федеральными органами управления и контроля.

С другой стороны, ВУЗ вправе привлекать других лиц (юридических или физических) в качестве учредителей (участников) хозяйственного общества. При этом доля ВУЗа в уставном капитале этого общества не должна быть меньше 25% для акционерных обществ и не менее одной трети для ООО. Доля других лиц в уставном капитале должна быть оплачена денежными средствами не менее чем наполовину, а оставшаяся часть доли – исключительными правами на РИД, правом использования РИД, материалами, оборудованием или иным имуществом. Если другие лица не являются бюджетными или казенными учреждениями, они вправе, как учредитель, самостоятельно решать вопросы передачи любого имущества и денежных средств хозяйственному обществу для обеспечения его хозяйственной деятельности. Поэтому наличие такого соучредителя может быть полезным для деятельности создаваемого инновационного предприятия особенно, если этот соучредитель имеет опыт работы в смежной сфере деятельности.

6. Инициатор проекта

Инициатор проекта – это лицо (или группа лиц), которое планирует стать в дальнейшем руководителем или владельцем (совладельцем) созданного хозяйственного общества, то есть лицо, которое заинтересовано в успешной деятельности этого предприятия. Перед тем, как начать свою деятельность в качестве

инициатора проекта это лицо должно определиться с выбором РИД, право на которое принадлежат МГТУ и на базе которого, по его мнению, можно создавать коммерческое предприятие. Если исключительное право на РИД принадлежит другому лицу, инициатор ведет переговоры с этим лицом о передаче этих прав МГТУ.

Вся организационная работа на этапе подготовки всех необходимых документов для создания предприятия в основном ляжет на инициатора. Успешная работа инициатора на этом этапе послужит основаниям для учредителей назначить его руководителем созданного предприятия и соглашение об этом с будущими учредителями уместно заключить на начальном этапе организационного периода.

Возможен, конечно, и другой вариант, когда инициатором проекта является любое лицо (автор РИД, будущий учредитель или участник), а для оформления всех необходимых документов нанимается профессионал (менеджер по проекту), который работает по контракту до момента регистрации созданного предприятия. В этом случае формирование команды (штата) будущего предприятия может оказаться формальным и это может сказаться на последующей деятельности предприятия.

В дальнейшем под термином «инициатор» мы будем понимать лицо, которое готовит все учредительные документы.

6. Подготовка документов к заявке на открытие совместного предприятия.

Перед началом работы инициатор должен известить о своих намерениях руководство университета (проректора по научной работе) и составить с ним план последующих действий.

Во-первых, инициатор должен убедиться в наличии охранных документов на РИД, а в случае их отсутствия должен инициировать их оформление и оценку их стоимости. Оформление патентов на изобретение или полезную модель и свидетельств на программы ЭВМ, а также передача университету исключительных прав на имеющиеся уже подобные охранные документы производится в кабинете патентных исследований МГТУ. Охрану «ноу-хау» осуществляет юридический отдел, а оценку РИД и оценку права использования РИД – бухгалтерия университета.

Далее надо определиться с будущими соучредителями и провести переговоры с ними об условиях их участия в проекте. Эти переговоры желательно оформить «Договором о намерении».

Затем следует разработать бизнес-план создания хозяйственного общества. Это можно сделать самостоятельно или совместно со специалистом из числа преподавателей экономического факультета университета по договору подряда, который готово оплатить руководство университета (в разумных пределах, конечно). К разработке бизнес-плана разумно привлечь будущих соучредителей. В процессе разработки бизнес-плана прорабатываются все вопросы создания и последующей деятельности создаваемого хозяйственного общества. Эта

трудоемкая работа потребует от инициатора много времени и смекалки, зато после этого легко будет составить заявку на создание хозяйственного общества (приложение 1), краткое описание проекта (приложение 2) и проект «Основных условий коммерциализации проекта» (приложение 3).

В заключении инициатор направляет руководству университета «Полный пакет заявки на создание хозяйственного общества», включающий в себя следующие документы:

- сопроводительное письмо-направление на рассмотрение пакета документов;
- заявку на создание хозяйственного общества (Приложение 1);
- краткое описание проекта (Приложение 2);
- основные условия коммерциализации проекта (Приложение 3);
- копию патента, свидетельства на программу для ЭВМ, свидетельства на товарный знак, знак обслуживания, приказ о введении в отношении объекта коммерциализации режима коммерческой тайны (ноу-хау) образовательного учреждения;
- отчет о маркетинговых исследованиях (с указанием исполнителей работы);
- проект бизнес-плана создаваемого хозяйственного общества (с указанием исполнителей работы);
- отчет независимого оценщика о стоимости права использования РИД в случае, если стоимость РИД превышает 500,0 тыс. руб.

Ко всем перечисленным документам прикладываются документы, подтверждающие обоснованность их разработки.

Полный комплект документов заявки передается проректору по научной работе университета.

8. Рассмотрение заявки

Проректор по научной работе готовит рапорт на имя ректора о составе комиссии по рассмотрению представленных документов заявки из числа компетентных сотрудников университета. Ректор издает приказ о создании комиссия, которая проводит экспертизу представленных документов по следующим направлениям:

- оценка бизнес-плана, отчетов по маркетинговым исследованиям с точки зрения целесообразности создания хозяйственного общества;
- достоверность сведений о других участниках общества;
- наличия рисков (коммерческих, технических, экономических и т.п.) при создании хозяйственного общества с использованием интеллектуальной собственности университета.

Оценку рекомендуется вести согласно «Методики оценки экономической эффективности и рисков инвестиционных проектов» (Приложение 4).

В случае, если информация, представленная в заявке, недостаточна для оценки практического использования предлагаемых РИД (по содержанию, составу, содержанию, ожидаемому результату, срокам выполнения работ), комиссия вправе запросить у инициатора дополнительную информацию или

рекомендовать доработать сомнительные документы заявки и увеличить срок рассмотрения заявки.

Комиссия формирует экспертное заключение о возможности создания хозяйственного общества и направляет 1 экземпляр Ученому секретарю университета и 1 экземпляр инициатору проекта.

Инициатор готовит для представления на Ученом совете презентацию (не более 15 слайдов), в которой должны быть отражены технические, экономические и рыночные аспекты деятельности планируемого к созданию хозяйственного общества.

Ученый совет на основании экспертного заключения комиссии и краткой презентации заявки принимает решение об отклонении заявки или о создании хозяйственного общества. В последнем случае в решении Ученого совета должно быть указано:

- наименование РИД, права на использование которых предлагается внести в уставный капитал хозяйственного общества, и их денежная оценка;
- организационно-правовая форма хозяйственного общества и его название;
- местонахождение хозяйственного общества;
- размер уставного капитала общества;
- состав соучредителей с указанием стоимости и вида их вкладов в уставный капитал общества и размера долей (акций) каждого учредителя.

После принятия решения Ученым советом о создании хозяйственного общества, РИД, права на использование которых предлагается внести в уставный капитал хозяйственного общества, вносятся на балансовый учет МГТУ.

9. Подготовка учредительных документов и проведение общего собрания учредителей

Инициатор готовит пакет документов для общего собрания учредителей Общества, состоящий из проектов следующих документов:

- устав Общества;
- договор о создании общества, который обязательно должен содержать утверждение денежной оценки права использования РИД МГТУ, вносимых в уставный капитал Общества;
- протокол общего собрания учредителей;
- кандидатура на должность единоличного исполнительного органа (директора);
- кандидатуры на должность представителя (ей) образовательного учреждения в коллегиальном исполнительном органе (совете директоров), наблюдательном совете хозяйственного общества (при его наличии).

При разработке этих документов можно воспользоваться «Рекомендациями по подготовке документов по созданию хозяйственных обществ» (Приложение 5).

В подготовленном пакете документов возможно наличие следующих документов:

- регламент о Совете директоров Общества;

- регламент об общем собрании участников Общества;
- регламент о ревизионной комиссии (ревизоре) Общества;
- регламент об едином исполнительном органе (Директоре) Общества;
- иные документы.

Инициатор передает подготовленный пакет документов в комиссию. Комиссия рассматривает представленные документы и, после внесения всех необходимых изменений и дополнений, подписывает лист согласования.

Руководитель образовательного учреждения по согласованию с другими учредителями назначает дату проведения общего собрания учредителей Общества.

Общее собрание учредителей хозяйственного общества проводится с обязательным присутствием директора образовательного учреждения, либо уполномоченного им представителя. Директор образовательного учреждения, либо уполномоченный им представитель, подписывает от имени образовательного учреждения договор о создании общества, протокол собрания учредителей хозяйственного общества, утверждает кандидатуры представителя(ей) образовательного учреждения в коллегиальном исполнительном органе (совете директоров), наблюдательном совете хозяйственного общества (при наличии), в ревизионной комиссии (при наличии), с учетом рекомендации комиссии.

10. Регистрация Общества в налоговом органе и получение учредительных документов

Подача заявления о государственной регистрации юридического лица и пакета документов для государственной регистрации хозяйственного общества осуществляется лицом, утвержденным соучредителями на должность единоличного исполнительного органа хозяйственного общества.

Перечень необходимых документов и описание процедур содержатся в «Рекомендациями по подготовке документов по созданию хозяйственных обществ» (Приложение 5).

11. Последующие действия

В течение 7 (семи) дней с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о государственной регистрации создаваемого хозяйственного общества направляется Уведомление о создании хозяйственного общества в Министерство образования и науки Российской Федерации. Только после этой регистрации общества и проверки представленных документов (это делает Центр исследований и статистики науки – структура Минобрнауки) на соответствие их требованиям ФЗ №217 хозяйственное общество вносится в специальный реестр и может рассчитывать на льготы по налогообложению.

Рекомендуется уведомить федеральный орган исполнительной власти (по подведомственности).

Необходимо заключить лицензионный договор о передаче права на использование РИД в качестве вклада в уставный капитал хозяйственного общества. Формы лицензионных договоров имеются в кабинете патентных исследований университета. Заключение такого договора не влечет за собой перехода исключительного права к лицензиату. В случае, если РИД подлежит государственной регистрации, то и лицензионный договор тоже подлежит государственной регистрации.

Необходимо заключить договор аренды помещений или иного имущества университета, если таковые требуются для функционирования хозяйственного общества. Регламент всех действий по заключению этих договоров содержится в Постановлении Правительства РФ от 12.08.2011г. № 677, и который начинается с того, что хозяйственное общество направляет в университет заявку о необходимости заключения договора, содержащую следующие сведения:

- а) потребность хозяйственного общества в имуществе;
- б) количество новых технологий, планируемых к получению при применении (внедрении) хозяйственным обществом результатов интеллектуальной деятельности за 5 лет;
- в) объем научно-технической продукции и количество новых (инновационных) продуктов и высокотехнологичных услуг, которые планируется провести (оказать) хозяйственным обществом за 5 лет (в стоимостных показателях и единиц соответственно).

К заявке прилагаются следующие документы:

- а) заверенные в установленном порядке копии учредительных документов хозяйственного общества;
- б) копия выписки из ЕГРЮЛ о государственной регистрации хозяйственного общества;
- в) сведения, подтверждающие, что деятельность хозяйственного общества заключается в практическом применении (внедрении) РИД.

Далее, по Регламенту, предполагаются соответствующие действия университета (в частности, оценка стоимости арендной платы в соответствии с законодательством РФ), Федерального агентства по рыболовству и Органа по управлению федеральным имуществом по рассмотрению, согласованию и разрешению (или не разрешению) сдачи в аренду запрошенного имущества. Для этого потребуются (по Регламенту) минимум 55 дней и в случае положительного решения договор аренды

между МГТУ и хозяйственным обществом может быть подписан. Все условия такого договора указаны в упомянутом выше Постановлении Правительства.

Этим же постановлением, кстати, прописаны льготы для хозяйственного общества по оплате аренды федерального имущества на первые 3 года его работы:

1-й год – 40% стоимости арендной платы; 2-й год – 60%; 3-й год – 80%.

ЗАЯВКА НА СОЗДАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБЩЕСТВА

1. Наименование создаваемого хозяйственного общества: _____.

2. Сведения об Инициаторе:

2.1. Организационно-правовая форма Инициатора _____.

2.2. Уполномоченный представитель / ответственное лицо Инициатора,
 контактный тел., e-mail:

_____.

Приложения:

Наименование документа	Кол-во листов	Отметка о наличии*
Сведения о технологии/проекте		
Краткое описание проекта по форме 1		
Отчет о маркетинговых исследованиях		
Проект бизнес-плана создаваемого хозяйственного общества		
Сведения о предполагаемых соучредителях хозяйственного общества – юридических лиц		
Копия свидетельства о государственной регистрации юридических лиц		
Копия свидетельства о постановке на учет российской организации в налоговом органе		
Копия выписки из ЕГРЮЛ		
Копия Устава с изменениями и дополнениями,		
Банковские реквизиты		
Заверенные подписью директора предприятия		
Копия паспорта (с пропиской) директора		
Копия ИНН директора		
Сведения о предполагаемых соучредителях хозяйственного общества – физических лиц		

Копия паспорта (с пропиской)		
Копия ИНН		
Сведения об основном месте работы		
*заполняется при приеме – сдаче документов		

Сдал

От Инициатора

_____ Ф.И.О.

М.П.

Принял

От _____ (представителя
образовательного
учреждения)

_____ Ф.И.

О.

М.П.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

« _____ »

Наименование проекта

№ п/п	Наименование раздела	Содержание
1	БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ	
1.1	Наличие результата научно-технической деятельности (РНТД)	- наименование РНТД - краткое описание РНТД - область применения результата - в виде какого продукта планируется практическая реализация
1.2	Наличие охранных документов РНТД	Указать сведения о выданных патентах, свидетельствах, ноу-хау
1.3	История возникновения	Указать договоры или контракты, в рамках которых создавалась ИС.
1.4	Материально-техническое оснащение	Имеющееся оснащение в образовательном учреждении, в хозяйственном обществе, которое будет использовано для доработки технологии
1.5	Кадровый состав	
1.6	Маркетинг	Проводились или нет, имеется ли отчет о маркетинговых исследованиях
1.7	Оценка нематериальных активов	Проводилась ли оценка НМА, указать реквизиты отчета и независимого оценщика
1.8	Бизнес-планирование	Имеется ли бизнес-план
2	НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ В ОБЩЕСТВЕ	
2.1	Финансы	
2.2	Оборудование	
2.3	Кадры	
2.4	Метрологическое сопровождение	

№ п/п	Наименование раздела	Содержание
2.5	Наличие рынков сбыта и проблемы	
3	ИНФОРМАЦИЯ О СОЗДАВАЕМОМ ОБЩЕСТВЕ	
3.1	Организационно-правовая форма	ООО, ЗАО, ОАО
3.2	Планируемое название	
3.3	Соучредитель(и) (инвестор(ы))	<p>Необходимо представить сведения о предполагаемых соучредителях хозяйственного общества.</p> <p>для юридических лиц – копия свидетельства о государственной регистрации юридических лиц, копия свидетельства о постановке на учет российской организации в налоговом органе, копия выписки из ЕГРЮЛ, копия Устава с изменениями и дополнениями, банковские реквизиты, заверенные подписью директора предприятия, копия паспорта (с пропиской) директора и копия ИНН директора;</p> <p>для физических лиц – копия паспорта (с пропиской), копия ИНН, сведения о месте работы.</p>
3.4	Доля соучредителя (ей)	
4	ПРОДУКТ И РЫНОК	
4.1	Описание продукта, предлагаемого к реализации Обществом	
4.2	Объемы рынка сбыта продукта на основе маркетинговых исследований	
5	РИСКИ РАЗВИТИЯ РАЗРАБОТКИ В ОБЩЕСТВЕ	
5.1	Конкуренты	
5.2	Экономические риски	
5.3	Технические риски	

№ п/п	Наименование раздела	Содержание
5.4	Иные риски	
6	ПЛАНИРУЕМЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОБЩЕСТВА	
6.1	Объемы производства (в натуральных показателях)	
6.2	Объемы продаж, руб.	
6.3	Количество созданных новых рабочих мест, ед.	

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

« _____ »

Наименование проекта

№ п/п	Наименование раздела	Содержание
1	СТОРОНЫ И ИХ ЦЕЛИ	
1.1	Стороны	1) Образовательное учреждение в лице руководителя, действующего на основании Устава; 2) Общество с ограниченной ответственностью ... (далее – «Инвестор 1») в лице директора ..., действующего на основании Устава; 3) ФИО (далее – «Инвестор 2») паспорт; Институт, Инвестор 1 и Инвестор 2 далее совместно именуются «Стороны».
1.2	Цели	Определить в настоящем документе участников, условия осуществления инвестиций и перечень документов, необходимых для создания хозяйственного общества до начала реализации Проекта.
2	ПРОЕКТ	
2.1	Описание Проекта	Стороны планируют создать хозяйственное общество для внедрения в производство результата интеллектуальной деятельности для реализации проекта «.....»
2.2	Этапы подготовки и реализации Проекта	Проект будет реализован Сторонами на следующих этапах (далее – "Этапы"), в следующие сроки: Например: 1 Этап подготовка и подписание учредительных документов (_____ 20__ г.); 2 Этап подготовка документации и начало выпуска– до __ квартала 20__ г. 3 Этап подготовка технологической площадки– до __ квартала 20__ г. 4 Этап выход на рынок.

№ п/п	Наименование раздела	Содержание
		<p>Подробная информация о сроках и порядке реализации каждого из Этапов Проекта указана в Приложении №__.</p>
2.3	Производственная площадка	<p>Описание производственной площадки...</p> <p>Например: реализация Проекта будет осуществляться до 20__ г. в режиме аутсорсинга (размещение заказов на сборку Продукции на сторонних предприятиях), после реализации ключевых точек с 20__ г. на базе имущественного комплекса, приобретаемым Обществом.....</p>
2.4	Проектные соглашения	<p>Проект предусматривает согласование и подписание следующих документов:</p> <ul style="list-style-type: none"> – устав Общества, – договор об учреждении (создании) Общества, – протокол собрания учредителей, – проект договора неисключительной лицензии о передаче интеллектуальной собственности образовательного учреждения в Общество, представленных в Приложении __, на срок ____.
2.5	Интеллектуальная собственность Проекта	<p>Для реализации Проекта образовательное учреждение заключает с Обществом лицензионный договор на интеллектуальную собственность, охраняемую в режиме коммерческой тайны (патента) (далее – «Ноу-хау»/«Патент»), принадлежащие образовательному учреждению.</p> <p>Образовательное учреждение гарантирует (далее – «Гарантии»), что интеллектуальная Собственность, действительна, надлежаще оформлена, охраняется законом и поддерживается в силе.</p>
3	ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТА	
3.1	Порядок финансирования	<p>После выполнения условий п. 2.5 Стороны примут решение об учреждении Общества и оплатят доли в Уставном капитале Общества, размещаемые при его создании, в результате чего уставный капитал Общества будет распределён следующим образом:</p>

№ п/п	Наименование раздела	Содержание		
		Сторона	Сумма инвестиций, млн. руб.	Доля
		Образовательное учреждение		
		Инвестор 1		
		Инвестор 2		
		Итого		
		<p>Предполагаемый общий объем финансирования Проекта денежными средствами со стороны Инвестора 1 и Инвестора 2 составит (_____ миллионов) рублей, которые инвесторы внесут в качестве оплаты доли в Уставном капитале при учреждении Общества.</p> <p>Предусматривается, что финансирование в рамках Проекта осуществляется Сторонами Проекта в виде оплаты доли (акций) в Уставном капитале Общества Сторонами в соответствии с графиком финансирования, изложенным в настоящем пункте, возможном детализации и уточнению в Инвестиционном соглашении.</p> <p>При этом финансирование Проекта осуществляется следующим образом:</p> <p><u>Этап 1 (создание общества):</u></p> <p>1) в течение трёх рабочих дней после создания Общества (внесения записи в ЕГРЮЛ) образовательное учреждение заключает договор неисключительной лицензии на использование интеллектуальной собственности (указанные в п.2.5), которыми Заявитель оплачивает размещаемые ему долю (акции) в Уставном капитале Общества.</p> <p>Оценка указанных прав будет утверждена Сторонами в соответствующих Проектных соглашениях по цене _____ (_____ миллионов) рублей на основании результатов оценки права использования нематериальных активов независимым оценщиком.</p> <p>2) после заключения всех Проектных соглашений Инвестор1 оплачивает долю в Уставный капитал на</p>		

№ п/п	Наименование раздела	Содержание
		<p>сумму ____ (____ миллионов) рублей, а Инвестор 2– ____ (____ миллиона) рублей.</p> <p><u>Этап 2 финансируется</u> из средств Уставного капитала Общества или иных средств.</p> <p>Если оплата в соответствии с Инвестиционным соглашением поэтапно, то «Инвестор оплачивает долю в Уставный капитал на сумму ____ (____ миллионов) рублей, а Соинвестор – ____ (____ миллиона) рублей».</p>
4	ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ	
4.1	Конфиденциальность	<p>За исключением информации, которая по законодательству Российской Федерации не может быть отнесена к конфиденциальной, любая информация, связанная с результатами финансовой, налоговой, юридической и/или иной экспертиз по Проекту, в письменной либо в любой иной форме, зафиксированной на материальных носителях, и все положения настоящих Основных условий, являются конфиденциальными и не подлежат разглашению без письменного согласия Сторон в течение одного года с даты подписания настоящих Основных условий, вне зависимости от даты прекращения действия настоящих Основных условий.</p>
4.2	Срок действия	<p>Настоящие Основные условия вступают в силу с момента их подписания всеми Сторонами и действуют до даты подписания протокола о создании Общества и/или иного юридически обязывающего документа в отношении Проекта (без ущерба для положений о конфиденциальности, предусмотренных настоящими Основными условиями).</p>
4.3	Юридическая сила	<p>Настоящие Основные условия не являются юридически обязывающим документом и не влекут возникновение прав и обязанностей Сторон, за исключением прав и обязанностей, предусмотренных пункт 4.1 настоящих Основных Условий. Настоящие Основные условия не могут рассматриваться в качестве "предварительного договора" в смысле статьи 429 Гражданского кодекса РФ</p>
4.4	Разрешение споров	<p>Все разногласия или требования, возникающие из настоящих Основных условий или в связи с ними, в том числе касающиеся их исполнения, нарушения,</p>

№ п/п	Наименование раздела	Содержание
		прекращения или недействительности, подлежат досудебному урегулированию.

ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И ПОДПИСИ СТОРОН:

Методика оценки экономической эффективности и рисков инвестиционных проектов

Для оценки экономической эффективности и риска долгосрочных инвестиционных проектов (ИП) будем использовать наиболее известный экономический показатель – чистую текущую стоимость проекта (ден.ед.):

$$NPV = -I + \sum_{i=1}^N \frac{\Delta V_i}{(1+r_i)^i} + \frac{C}{(1+r_{N+1})^{N+1}}, \quad (1)$$

где I - стартовый объем инвестиций, N - число плановых интервалов (периодов) инвестиционного процесса, соответствующих сроку жизни проекта, ΔV_i - оборотное сальдо поступлений и платежей в i -ом периоде, r_i - ставка дисконтирования, выбранная для i -го периода с учетом оценок ожидаемой стоимости используемого в проекте капитала (например, ожидаемая ставка по долгосрочным кредитам), C - ликвидационная стоимость чистых активов, сложившаяся в ходе инвестиционного процесса (в том числе остаточная стоимость основных средств на балансе предприятия).

Инвестиционный проект признается *эффективным*, когда NPV , оцененная по (1), больше определенного проектного уровня G (в самом распространенном случае $G = 0$).

Очевидно, что требование детерминированности входных данных является неоправданным упрощением реальности. Именно факторы неопределенности определяют риск проекта, то есть опасность потери ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов.

С другой стороны, на основе исходной информации, опыта и интуиции эксперты часто могут достаточно уверенно количественно охарактеризовать границы (интервалы) возможных (допустимых) значений параметров и области их наиболее возможных (предпочтительных) значений. Поэтому в качестве исходных данных будем использовать так называемые **треугольные нечеткие числа** с функцией принадлежности следующего вида:

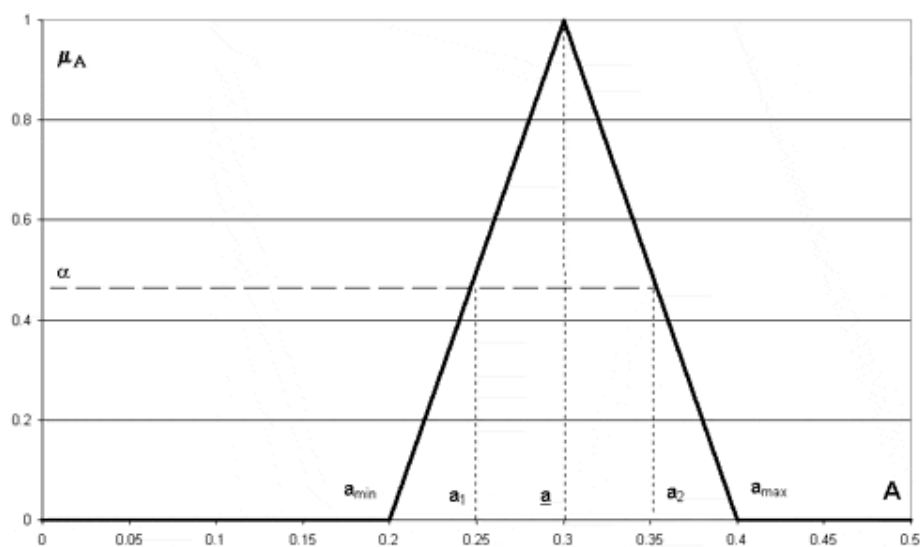


Рисунок 1. Функция принадлежности треугольного нечеткого числа A .

Эти числа моделируют высказывание следующего вида: “параметр A приблизительно равен \bar{a} и однозначно находится в диапазоне $[a_{min}, a_{max}]$ ”.

Этимтрём значимым точкам исходных данных сопоставляются экспертные вероятности реализации “пессимистического”, “нормального” и “оптимистического” сценариев исходных данных.

Рассмотрим следующий набор нечетких чисел для расчета рисков экономической неэффективности проекта:

$\underline{I} = (I_{min}, \bar{I}, I_{max})$ - инвестор не может точно оценить, каким объемом инвестиционных ресурсов он будет располагать на момент принятия решения;

$\underline{r}_i = (r_{imin}, \bar{r}_i, r_{imax})$ - инвестор не может точно оценить стоимость капитала, используемого в проекте (например, соотношение собственных и заемных средств, а также процент по долгосрочным кредитам);

$\underline{\Delta V}_i = (V_{min}, \bar{\Delta V}_i, V_{max})$ - инвестор прогнозирует диапазон изменения денежных результатов реализации проекта с учетом возможных колебаний цен на реализуемую продукцию, стоимости потребляемых ресурсов, условий налогообложения, влияния других факторов;

$\underline{C} = (C_{min}, \bar{C}, C_{max})$ - инвестор нечетко представляет себе потенциальные условия будущей продажи действующего бизнеса или его ликвидации;

$\underline{G} = (G_{min}, \bar{G}, G_{max})$ - инвестор нечетко представляет себе критерий, по которому проект может быть признан эффективным, или не до конца отдает себе отчет в том, что можно будет понимать под “эффективностью” на момент завершения инвестиционного процесса.

Замечания.

- В том случае, если какой-либо из параметров \underline{A} известен вполне точно или однозначно задан, то нечеткое число \underline{A} вырождается в действительное число A с выполнением условия $a_{\min} = \bar{a} = a_{\max}$. При этом существо метода остается неизменным.
- В отношении вида \underline{G} . Инвестор, выбирая ожидаемую оценку \bar{G} , руководствуется, возможно, не только тактическими, но и стратегическими соображениями. Так, он может позволить проекту быть даже несколько убыточным, если этот проект диверсифицирует деятельность инвестора и повышает надежность его бизнеса. Как вариант: инвестор реализует демпинговый проект, компенсацией за временную убыточность станет захват рынка и сверхприбыль, но инвестор хочет отсечь сверхнормативные убытки на той стадии, когда рынок уже будет переделен в его пользу. Или наоборот: инвестор идет на повышенный риск во имя прироста средневзвешенной доходности своего бизнеса.

Чтобы преобразовать формулу (1) к виду, пригодному для использования нечетких исходных данных, воспользуемся **сегментным способом**. Зададимся фиксированным уровнем принадлежности α (см. рис.1) и определим соответствующие ему интервалы достоверности по двум нечетким числам \underline{A} и \underline{B} : $[a_1, a_2]$ и $[b_1, b_2]$ соответственно.

По каждому нечеткому числу в структуре исходных данных получаем интервалы достоверности $[I_1, I_2]$, $[r_{i1}, r_{i2}]$, $[\Delta V_{i1}, \Delta V_{i2}]$, $[C_1, C_2]$. И тогда, для заданного уровня α , путем подстановки соответствующих границ интервалов в (1) по правилам (2) - (6), получаем:

$$\begin{aligned}
 [NPV_1, NPV_2] &= (-) [I_1, I_2] (+) \left(\sum_{i=1}^N \right) \left[\frac{\Delta V_{i1}}{(1+r_{i2})^i}, \frac{\Delta V_{i2}}{(1+r_{i1})^i} \right] \\
 & (+) \left[\frac{C_1}{(1+r_{N+1,2})^{N+1}}, \frac{C_2}{(1+r_{N+1,1})^{N+1}} \right] = \\
 & = [-I_2 + \sum_{i=1}^N \frac{\Delta V_{i1}}{(1+r_{i2})^i} + \frac{C_1}{(1+r_{N+1,2})^{N+1}}, -I_1 + \sum_{i=1}^N \frac{\Delta V_{i2}}{(1+r_{i1})^i} + \frac{C_2}{(1+r_{N+1,1})^{N+1}}].
 \end{aligned}
 \tag{7}$$

Задавшись приемлемым уровнем дискретизации по α на интервале принадлежности $[0,1]$, мы можем реконструировать результирующее нечеткое число \underline{NPV} путем аппроксимации его функции принадлежности μ_{NPV} ломаной кривой по интервальным точкам.

Часто оказывается возможным **привести \underline{NPV} к треугольному виду**, ограничиваясь расчетами по значимым точкам нечетких чисел исходных данных.

Это позволяет рассчитывать все ключевые параметры в оценке степени риска не приближенно, а на основе аналитических соотношений. Это будет показано ниже.

Перейдем к оценке риска инвестиций. На рис. 2 представлены функции принадлежности NPV и критериального значения G .

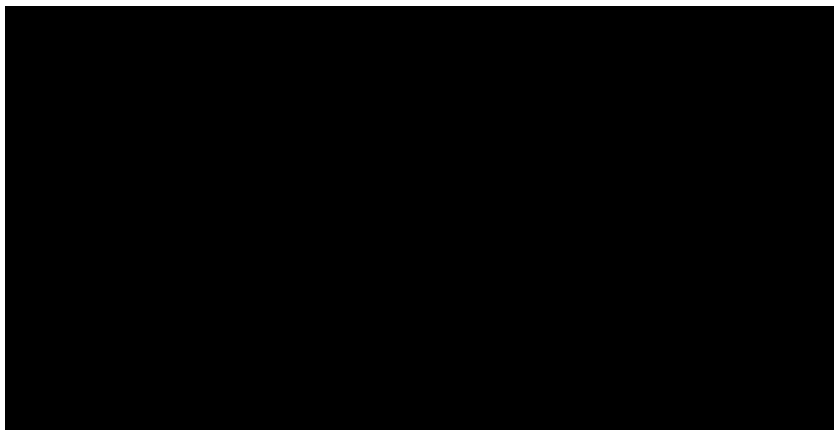
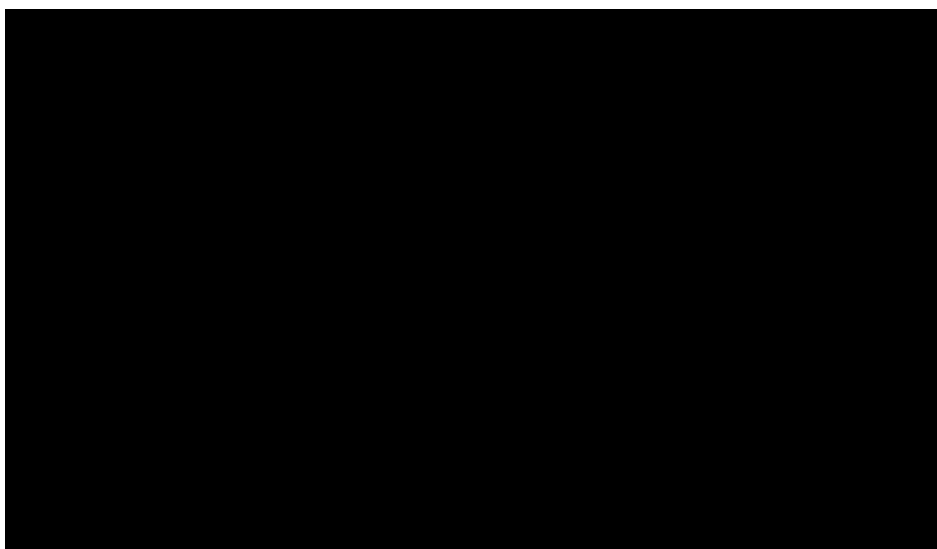


Рисунок 2. Соотношение NPV и критерия эффективности

Точкой пересечения этих двух функций принадлежности является точка с ординатой α_1 . Выберем произвольный уровень принадлежности α и определим соответствующие интервалы $[NPV_1, NPV_2]$ и $[G_1, G_2]$. При $\alpha > \alpha_1$ $NPV_1 > G_2$, интервалы не пересекаются, и уверенность в том, что проект эффективен, стопроцентная, поэтому степень риска неэффективности инвестиций равна нулю. Уровень α_1 уместно назвать **верхней границей зоны риска**. При $0 \leq \alpha \leq \alpha_1$ интервалы пересекаются.

На рис.3 показана заштрихованная зона неэффективных инвестиций, ограниченная прямыми $G = G_1$, $G = G_2$, $NPV = NPV_1$, $NPV = NPV_2$ и биссектрисой координатного угла $G = NPV$. Взаимные соотношения параметров $G_{1,2}$ и $NPV_{1,2}$ дают следующий расчет для площади заштрихованной плоской фигуры:



$$S_{\alpha} = \begin{cases} 0, & \text{при } NPV_1 \geq G_2 \\ \frac{(G_2 - NPV_1)^2}{2}, & \text{при } G_2 > NPV_1 \geq G_1, NPV_2 \geq G_2 \\ \frac{(G_1 - NPV_1) + (G_2 - NPV_1)}{2} \times (G_2 - G_1), & \text{при } NPV_1 < G_1, NPV_2 \geq G_2 \\ (G_2 - G_1) \times (NPV_2 - NPV_1) - \frac{(NPV_2 - G_1)^2}{2}, & \text{при } NPV_1 < G_1 \leq NPV_2, NPV_2 < G_2 \\ (G_2 - G_1) \times (NPV_2 - NPV_1), & \text{при } NPV_2 \geq G_1 \end{cases} \quad (8)$$

Поскольку все реализации (NPV, G) при заданном уровне принадлежности α равновозможны, то степень риска неэффективности проекта $\varphi(\alpha)$ есть геометрическая вероятность события попадания точки (NPV, G) в зону неэффективных инвестиций:

$$\varphi(\alpha) = \frac{S_{\alpha}}{(G_2 - G_1) \times (NPV_2 - NPV_1)}, \quad (9)$$

где S_{α} оценивается по (8).

Тогда итоговое значение степени риска неэффективности проекта:

$$V \& M = \int_0^{\alpha_1} \varphi(\alpha) d\alpha \quad (10)$$

В важном частном случае (см. рис.4), когда ограничение G определено четко уровнем G , то предельный переход в (9) при $G_2 \rightarrow G_1 = G$ дает:

$$\varphi(\alpha) = \begin{cases} 0 & , \text{ при } G < NPV_1 \\ \frac{G - NPV_1}{NPV_2 - NPV_1} & , \text{ при } NPV_1 \leq G \leq NPV_2 \\ 1 & , \text{ при } G > NPV_2 \end{cases} \quad \alpha = [0, 1]. \quad (11)$$

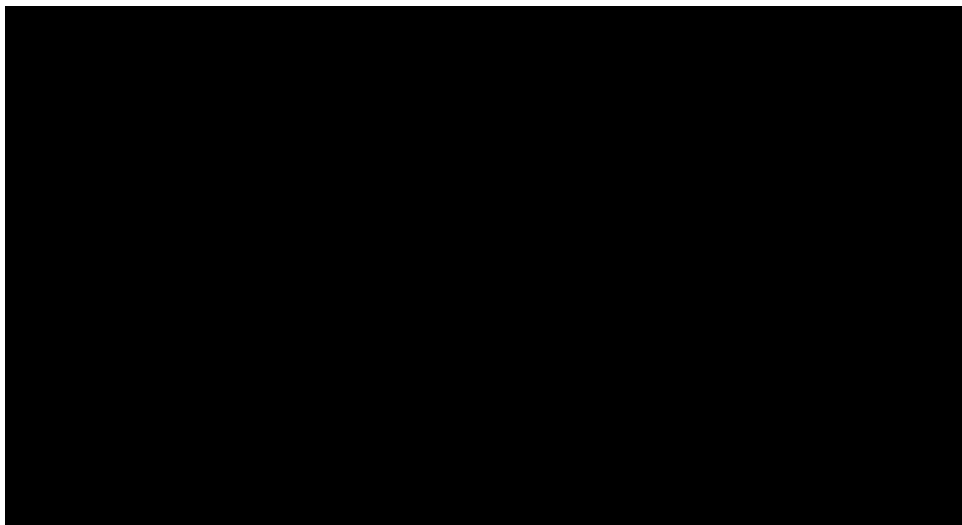


Рисунок 4. Точечная нижняя граница эффективности

Для того, чтобы собрать все необходимые исходные данные для оценки риска, потребуется два значения обратной функции $\mu_{NPV}^{-1}(\alpha_1)$. Первое значение есть G (по определению верхней границы зоны риска α_1), второе значение обозначим G' . Аналогичным образом обозначим NPV_{\min} и NPV_{\max} - два значения обратной функции $\mu_{NPV}^{-1}(0)$. Также введем обозначение \overline{NPV} - наиболее ожидаемое значение NPV . Тогда выражение для степени инвестиционного риска $V\&M$, с учетом (11) и длинной цепи преобразований, имеет вид:

$$V \& M = \begin{cases} 0, & G < NPV_{\min} \\ R \times \left(1 + \frac{1 - \alpha_1}{\alpha_1} \times \ln(1 - \alpha_1)\right), & NPV_{\min} \leq G < \overline{NPV} \\ 1 - (1 - R) \times \left(1 + \frac{1 - \alpha_1}{\alpha_1} \times \ln(1 - \alpha_1)\right), & \overline{NPV} \leq G < NPV_{\max} \\ 1, & G \geq NPV_{\max} \end{cases} \quad (12)$$

где

$$R = \begin{cases} \frac{G - NPV_{\min}}{NPV_{\max} - NPV_{\min}}, & G < NPV_{\max} \\ 1, & G \geq NPV_{\max} \end{cases}, \quad (13)$$

$$\alpha_1 = \begin{cases} 0, & G < NPV_{\min} \\ \frac{G - NPV_{\min}}{\overline{NPV} - NPV_{\min}}, & NPV_{\min} \leq G < \overline{NPV} \\ 1, & G = \overline{NPV} \\ \frac{NPV_{\max} - G}{NPV_{\max} - \overline{NPV}}, & \overline{NPV} < G < NPV_{\max} \\ 0, & G \geq NPV_{\max} \end{cases}. \quad (14)$$

Исследуем выражение (12) для трех частных случаев:

При $G = NPV_{\min}$ (предельно низкий риск) $R = 0$, $\alpha_1 = 0$, $G' = NPV_{\max}$, и предельный переход в (12) дает $V\&M = 0$.

При $G = G' = \overline{NPV}$ (средний риск) $\alpha_1 = 1$, $R = (NPV_{\max} - \overline{NPV}) / (NPV_{\max} - NPV_{\min}) = 1 - P$, предельный переход в (12) дает:

$$V\&M = (NPV_{\max} - \overline{NPV}) / (NPV_{\max} - NPV_{\min}).$$

При $G = NPV_{\max}$ (предельно высокий риск) $R = 0$, $\alpha_1 = 0$, $G' = 0$, и предельный переход в (12) дает $V\&M = 1$.

Таким образом, степень риска $V\&M$ по критерию NPV принимает значения от 0 до 1. Каждый инвестор, исходя из своих инвестиционных предпочтений, может классифицировать значения $V\&M$, выделив для себя отрезок неприемлемых значений риска.

Рекомендации по подготовке документов по созданию хозяйственных обществ

1. Подписание протокола общего собрания учредителей или решения единственного учредителя о создании Общества.

В протоколе (решении) об учреждении общества должны быть отражены результаты голосования учредителей общества и принятые ими решения по следующим вопросам:

- учреждение Общества,
- утверждение устава Общества,
- избрание или назначение органов управления Общества,
- если такие органы предусмотрены уставом Общества или являются обязательными в соответствии с вышеуказанным Федеральным законом – образование ревизионной комиссии или избрания ревизора Общества.

- на усмотрение учредителей – утверждение аудитора Общества, а в случаях, если в отношении Общества законодательством предусмотрено проведение обязательного аудита, учредители или учредитель должны принять такое решение.

В случае учреждения Общества одним лицом решение об учреждении Общества должно определять:

- размер уставного капитала общества;
- порядок и сроки его оплаты;
- номинальную стоимость доли учредителя.

2. Заключение Договора об учреждении Общества.

Учредители общества заключают в письменной форме договор об учреждении Общества, который определяет:

- порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению Общества;
- размер уставного капитала Общества;
- размер и номинальную стоимость доли каждого из учредителей Общества;
- размер, порядок и сроки оплаты таких долей в уставном капитале Общества.

3. Разработка Устава.

Необходимо определиться с наименованием Общества (полное название и сокращенное название, если будет – вариант на иностранном языке). При этом использование в наименовании Общества слов Россия, Российская Федерация и образованным на их основе слов и словосочетаний возможно только с согласия Правительства РФ и в установленном порядке. Также запрещается использование в наименовании слов «федеративный, президентский, межрегиональный, международный, правительственный» без согласия соответствующих государственных органов.

Устав общества должен содержать:

- полное и сокращенное фирменное наименование Общества;
- сведения о месте нахождения Общества. При этом необходимо иметь в виду, что информация о местонахождении будет ИФНС проверяться.;
- сведения о составе и компетенции органов Общества, в том числе о вопросах, составляющих исключительную компетенцию общего собрания участников Общества, о порядке принятия органами Общества решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов;
- сведения о размере и форме оплаты уставного капитала Общества;
- права и обязанности участников Общества;
- сведения о порядке и последствиях выхода участника Общества из Общества, если право на такой выход предусмотрено уставом Общества;
- сведения о порядке перехода доли или части доли в уставном капитале Общества к другому лицу;
- сведения о порядке хранения документов Общества и о порядке предоставления Обществом информации его участникам и другим лицам;

Устав общества может также содержать иные положения, не противоречащие законодательству РФ.

4. Регистрация Общества в налоговом органе.

Представляются следующие документы:

- заявление на регистрацию Общества по форме № Р11001, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 19 июня 2002 г. № 439 (данное заявление заполняется по строгой форме установленной законом и подпись, на котором заверяется нотариусом). Подпись заявителя можно удостоверить у любого нотариуса. Заявителю при себе необходимо иметь паспорт, а также Протокол общего собрания учредителей или решение единственного учредителя о создании Общества, Устав, Договор об учреждении Общества;

- платежные документы, подтверждающие уплату государственной пошлины за регистрацию Общества. Оплатить пошлину можно в любом отделении Сбербанка РФ, если одним из учредителей является физическое лицо (если Учредителем является юридическое лицо, госпошлину может оплатить его директор), либо через банковский счет, если учредителями являются юридические лица или индивидуальные предприниматели;

- документы из банка об оплате уставного капитала на накопительный счет (в случае формирования уставного фонда денежными средствами).

Если уставный капитал оплачивается денежными средствами, необходимо открыть накопительный счет в банке, в котором в дальнейшем планируется открытие расчетного счета. Внести на накопительный счет не менее 50% доли уставного капитала, оплачиваемой деньгами. После регистрации Общества и открытия расчетного счета денежные средства с накопительного счета перечисляются на расчетный счет.

Если уставной капитал оплачивается не деньгами, а имуществом (имущественными правами), то требуется его денежная оценка, проводимая:

- в случае если передаются права использования РИД, то денежная оценка утверждается решением общего собрания учредителей (участников) хозяйственного общества. То есть фактически оценку проводят учредители (участники) общества. При этом вышеуказанное решение может приниматься учредителями (участниками) общества только единогласно. В случае если номинальная стоимость доли (акций), которые оплачиваются таким вкладом, составляет более чем пятьсот тысяч рублей, такой вклад должен быть оценен независимым оценщиком в соответствии с положениями Закона «Об оценочной деятельности Российской Федерации»;

- в случае если передается иное имущество, превышающее стоимость 20 000 руб. – оценка проводится независимым оценщиком и утверждается решением общего собрания учредителей (участников) хозяйственного общества;

- документы, подтверждающие местонахождение фирмы. Контактный телефон.

Для подачи документов на регистрацию при себе заявителю необходимо иметь паспорт.

ИФНС настоятельно просят прилагать к документам гарантийное письмо о выделении указанного в Уставе адреса (например, от лица, которому это помещение принадлежит на праве собственности, аренды и т.д.), либо копию паспорта будущего директора Общества (если это жилое помещение, в котором

прописан директор). Однако местонахождением Общества не может быть жилое помещение (кроме того, в котором проживает директор), так как по Жилищному кодексу занятие предпринимательской деятельностью не может проводиться в жилых помещениях

5. Получение учредительных документов.

По истечении 5 дней с момента подачи заявления из налогового органа можно будет забрать: свидетельство о создании Общества; свидетельство о постановке на налоговый учет; выписку из ЕГРЮЛ.

При этом после получения вышеуказанных документов, можно подать при необходимости запрос в налоговый орган о предоставлении копий учредительных документов.

Назначение директора на должность.

Директор назначается на должность в порядке, описанном в Уставе. С ним заключается одним из учредителей трудовой договор. Директор должен издать приказ о своем вступлении в должность и назначить сотрудников, ответственных за бухгалтерский и налоговый учет. Заказать печать общества. При этом необходимо представить изготовителю печати оригиналы свидетельства о создании Общества и о постановке на налоговый учет.

Получение письма из Росстата о присвоении кодов.

При этом при себе необходимо иметь: копию свидетельства о создании Общества; копию свидетельства о постановке на налоговый учет; копию выписки из ЕГРЮЛ; оплатить гос.пошлину за присвоение кодов.

После регистрации Общества налоговая инспекция, в которой Общество зарегистрировано, автоматически ставит его на учет в Пенсионный фонд, фонды обязательного медицинского и социального страхования.

Документы о постановке на учет Общества будут высланы фондами по адресу регистрации Общества. Однако уполномоченное лицо Общества может самостоятельно обратиться в названные фонды и забрать документы о постановке на учет, так как пересылка документов занимает большой промежуток времени.

Открытие расчетного счета в банке.

Для открытия расчетного счета Обществу в банк представляются следующий основной пакет документов:

- свидетельство о государственной регистрации Общества;

- свидетельство о постановке Общества на учет в налоговом органе;
- Устав Общества;
- карточка с образцами подписей директора, главного бухгалтера и иных лиц, имеющих право подписывать платежные документы и оттиска печати;
- документы, подтверждающие полномочия лиц, указанных в карточке, на распоряжение денежными средствами, находящимися на банковском счете, а в случае, когда договором предусмотрено удостоверение прав распоряжения денежными средствами, находящимися на счете, с использованием аналога собственноручной подписи, документы, подтверждающие полномочия лиц, наделенных правом использовать аналог собственноручной подписи;
- документы, подтверждающие полномочия единоличного исполнительного органа Общества;
- заявление на открытие счета, подписанное руководителем и главным бухгалтером Общества, заверяется печатью (бланк выдается в банке);
- договор банковского счета, заполненный и подписанный руководителем, заверенный печатью Общества (бланк выдается в банке);
- анкета клиента (бланк выдается в банке);
- доверенность на право получения и представления финансовых документов (на лиц, не значащихся в карточке) заполненная и подписанная руководителем и главным бухгалтером Общества, заверенная печатью (бланк выдается в банке);
- банк может потребовать предоставления и иных документов.

Уведомление налоговой инспекции об открытии счета.

В течение семи календарных дней со дня открытия расчетного счета, Обществу необходимо уведомить налоговый орган об открытии расчетного счета сообщением об открытии счета (форма № С-09-1). Необходимо помнить, что за несвоевременное уведомление налогового органа об открытии расчетного счета предусмотрены штрафы на Общество и на должностное лицо. В сообщении об открытии расчетного счета указываются наименование юридического лица, ОГРН, ИНН, расчетный счет и реквизиты банка.

Сообщение об открытии расчетного счета подается в территориальный налоговый орган непосредственно руководителем юридического лица или уполномоченным лицом, действующим на основании доверенности либо направляется по почте заказным (ценным) письмом с описью вложения.