



# ЦЕЛЕВАЯ МОДЕЛЬ РАБОТЫ С ИНВЕСТИТОРАМИ

Аппарат полномочного представителя Президента Российской Федерации  
в Центральном федеральном округе

2021

# Целевая модель работы с инвесторами



## ЛИДЕР

ОИВ инвестиции и экономика

Спецорганизации  
(отв. за привлечение инвестиций)

Спецорганизации  
(отв. за привлечение инвестиций)

ОИВ инвестиции и экономика

## КОМАНДА

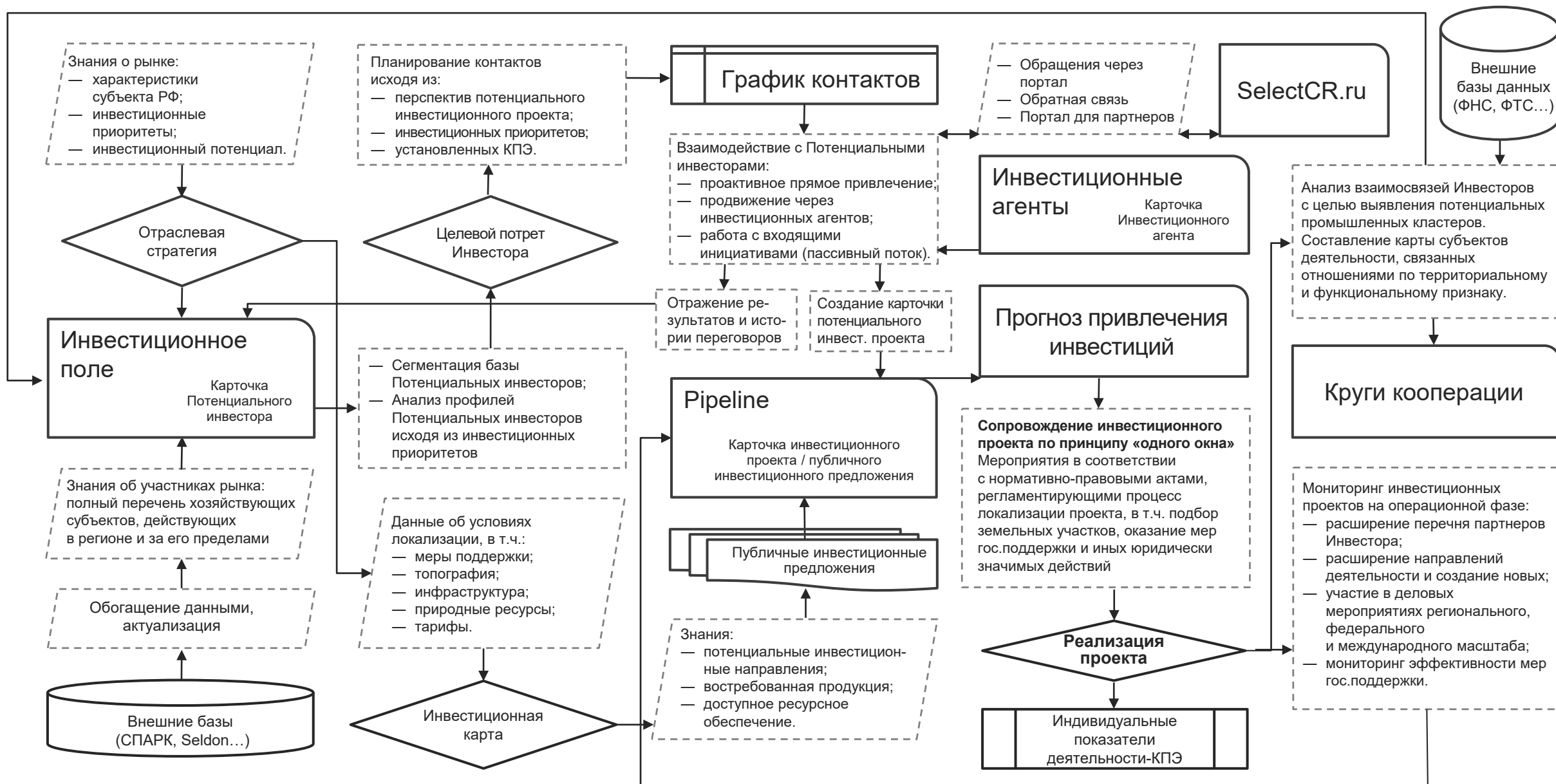
- ОИВ профильные отраслевые
- Спецорганизации (отв. за привлечение инвестиций)

- ОИВ инвестиции и экономика
- ОИВ профильные отраслевые
- Муниципалитеты

- ОИВ инвестиции и экономика
- Муниципалитеты
- ОИВ земля
- ОИВ энергетика
- ОИВ коммун. система
- ОИВ транспорт/дороги

- Спецорганизации (отв. за привлечение инвестиций)
- Муниципалитеты
- ОИВ профильные отраслевые

# Функциональная схема работы с инвесторами



**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ  
ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ  
ИНВЕСТОРОВ**

## 1. Основные положения

1.1. Настоящие Методические рекомендации по организации привлечения инвесторов (далее – Методические рекомендации) разработаны в рамках Целевой модели работы с инвесторами в целях комплексного развития качественной базы налоговых резидентов и привлечения новых инвесторов в субъект Российской Федерации.

1.2. Методические рекомендации создают основу для координации действий работников региональных исполнительных органов власти и специальных организаций, ответственных за привлечение инвестиций, в области продвижения инвестиционных интересов субъекта Российской Федерации и расширения перечня инвесторов.

1.3. Ключевыми задачами работников региональных исполнительных органов власти и специальных организаций, ответственных за привлечение инвестиций, являются:

- а) быстро и адресно довести до инвестиционного сообщества информацию о возможностях, направлениях и условиях инвестирования в экономику региона;
- б) компетентно пояснить преимущества инвестирования в экономику региона в контексте интересов потенциальных инвесторов;
- в) организовать эффективное взаимодействие потенциального инвестора с органами власти на всех этапах подготовки и реализации инвестиционного проекта;
- г) качественно организовать сопровождение инвестиционного проекта по принципу «одного окна»;
- д) внимательно осуществлять мониторинг реализованного инвестиционного проекта на операционной фазе его деятельности.

1.4. Действия в области локализации инвестиционных проектов, в том числе в части выделения земельных участков, оказания мер государственной и муниципальной поддержки и иных юридически значимых действий, направленные на реализацию полномочий и функций региональных исполнительных органов власти, органов местного самоуправления и специальных организаций, ответственных за привлечение инвестиций, регламентируются соответствующими нормативными правовыми актами.

1.5. В случае, если отдельные положения настоящих Методических рекомендаций противоречат нормам действующего законодательства (в том числе в случае изменения нормативно-правовых актов и принятия новых нормативно-правовых актов), данные положения не подлежат применению до внесения соответствующих изменений в Методические рекомендации.

## 2. Термины и определения

**CRM (CRM-система)** - автоматизированная система «Система управления взаимоотношениями с инвесторами и действующими хозяйствующими субъектами» или настроенные аналитические формы в доступной программной IT-среде с возможностью выгрузки данных в MS Excel.

**Инвестор** - субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение собственных и (или) привлеченных средств в форме инвестиций согласно законодательству Российской Федерации и субъекта Российской Федерации и обеспечивающий их целевое использование.

**Инвестиционный менеджер** – работник «Спецорганизации (инвестиции)» / органов государственной власти<sup>1</sup> / органов местного самоуправления, уполномоченный проводить работу по поиску, привлечению, консультационному сопровождению Потенциальных инвесторов и ответственный за привлечение инвестиций.

**Инвестиционный проект** – финансово реализуемый и экономически целесообразный проект, имеющий инвестора, основанный на продуманном плане действий, направленный

---

<sup>1</sup> В случае реализации модели работы с инвесторами с выделением в органах государственной власти отдельных работников (в дополнение к «Спецорганизацией (инвестиции)»), специализирующихся на проактивном привлечении новых инвесторов и инвестиционном развитии действующих на территории региона хозяйствующих субъектов.

на достижение инвестиционных целей, предполагающий финансирование и оформленный документально, включая необходимую проектную документацию, разработанную в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций. Минимально достаточный формат документального оформления бизнес-план.

**Инвестиционная инициатива** – не оформленный документально инвестиционный проект, имеющий инвестора, основанный на отраслевом анализе рынка и определении инвестиционных ниш.

**Инвестиционное поле** – определенный состав хозяйствующих субъектов, действующих на территории субъекта Российской Федерации и за его пределами, не ограниченный географически, содержащий набор атрибутов и характеристик хозяйствующих субъектов, позволяющий выносить суждение об их возможностях и склонности к инвестированию.

**Инвестиционный агент** – общее определение организаций и лиц, по роду своей деятельности объединяющее широкий круг хозяйствующих субъектов в области инвестиционного, финансового, отраслевого развития. Например, деловые и отраслевые союзы и объединения, кредитно-финансовые учреждения, лизинговые и инвестиционные компании.

**Публичное инвестиционное предложение** – форма продвижения инвестиционных интересов субъекта Российской Федерации инвестиционному сообществу, основанная на отраслевом анализе рынка и определении инвестиционных ниш, используемая для поиска инвестора и его привлечения к разработке и реализации инвестиционного проекта. Публичное инвестиционное предложение оформляется документально и включает в себя условия локализации потенциального инвестиционного проекта в рамках определенной субъектом Российской Федерации инвестиционной ниши.

**Объект инвестиционного проекта** – производственные, складские и административные здания, строения и сооружения со смонтированным в их границах производственным оборудованием, либо земельный участок с указанными объектами, создаваемые в рамках инвестиционного проекта.

**Потенциальный инвестор** - субъект инвестиционной деятельности, рассматривающий возможность осуществления вложения собственных и (или) привлеченных средств в форме инвестиций.

**«ОИВ (инвестиции и экономика)»** - исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющий в пределах своей компетенции государственное управление по вопросам экономической политики и инвестиционного развития субъекта Российской Федерации.

**«Спецорганизации (инвестиции)»** - юридическое лицо, созданное решением уполномоченного органа субъекта Российской Федерации с целью организации привлечения инвестиций и привлечения инвесторов в экономику региона.

**«ОИВ (ресурсное обеспечение)»** - исполнительные органы государственной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющие в пределах своей компетенции государственное управление по вопросам коммунального и дорожного хозяйства, транспорта, земельно-имущественных отношений, топливно-энергетического комплекса.

**«ОИВ (профильные отраслевые)»** - исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации, осуществляющий в пределах своей компетенции государственное управление по вопросам развития промышленности, сельского хозяйства, иным отраслевым направлениям.

**Региональный план привлечения инвестиций (РППИ)** – документ, разрабатываемый субъектом Российской Федерации, включающий полный перечень Инвестиционных проектов/Инвестиционных инициатив/Публичных инвестиционных предложений, достаточных для исполнения целей по объему инвестиций в основной капитал, и основанный на отраслевой инвестиционной стратегии развития экономики региона.

**Проактивное привлечение инвесторов** – прямой поиск инвесторов уполномоченными работниками (Инвестиционными менеджерами), основанный на предварительном определении приоритетных отраслевых направлений развития

экономики, формировании портрета Потенциального инвестора, локализации потенциального инвестиционного проекта и его интеграции в экономику субъекта Российской Федерации.

**Принцип "одного окна"** - сопровождение уполномоченным органом инвестиционного проекта и организация эффективного межведомственного взаимодействия на всех этапах его реализации в соответствии с нормативными правовыми актами и соглашением о взаимодействии.

**Связанные компании** – юридические и (или) физические лица, обладающие признаками юридической и (или) экономической взаимосвязи, в частности:

а) связанные между собой экономически таким образом, что ухудшение финансового положения одного из них обуславливает или делает вероятным ухудшение финансового положения другого из них, которое может явиться причиной неисполнения (ненадлежащего исполнения) им (ими) соответствующих обязательств;

б) имеющие прямую или косвенную юридическую связь, в т.ч. общих бенефициаров;

в) определяющие самостоятельно свою принадлежность к одной группе связанных лиц, в т.ч. в публичной отчетности.

Термин «Связанные компании» используется в настоящем документе исключительно для проведения сегментации потенциальных инвесторов.

### **3. Этапы работы с инвесторами**

3.1. Процесс организации работы по проактивному привлечению инвесторов включает следующие основные этапы:

1) Определение инвестиционных направлений и создание регионального продукта инвесторам.

2) Подготовка к проактивному продвижению инвестиционных интересов региона.

3) Планирование (логистика) контактов.

4) Проактивное взаимодействие с инвесторами.

5) Сопровождение инвестиционного проекта по принципу «одного окна».

6) Мониторинг инвестиционных проектов на операционной фазе.

### **4. Определение инвестиционных направлений и создание продукта**

4.1. Инвестиционные направления (инвестиционные ниши) определяются в рамках разработки отраслевой инвестиционной стратегии развития экономики региона на основе отраслевой экспертизы рынка. Отраслевая инвестиционная стратегия является неотъемлемой частью Регионального плана привлечения инвестиций и может быть оформлена самостоятельным аналитическим документом либо включена отдельным разделом в РППИ.

4.2. Отраслевая экспертиза – аналитико-статистический инструмент для выработки подходов к стимулированию развития экономики с учетом текущего состояния отраслей, рыночного потенциала и потенциала территорий.

Отраслевая экспертиза базируется на знаниях о рынке, включающих следующие данные:

- емкость регионального и макрорегионального рынка с учетом производственных балансов, учитывающих проекты на инвестиционной стадии;

- глобальные, страновые и региональные тренды в развитии объемов потребления конкретной группы продукции, технологий и потребительских предпочтений;

- технологическое развитие производств и глобальная технологическая повестка (в том числе накладываемые технологические ограничения и возможности);

- импортозамещение и экспортный потенциал по группе продукции;

- производственные цепочки кооперации и межотраслевые балансы (региональные и макрорегиональные);

- территориальное развитие региона;

- текущее развитие и направления инвестирования отдельных участников рынка: лидеры отрасли, стартапы и венчурные проекты в отрасли;

- рынок государственного заказа.

Основными источниками данных о рынке могут быть:

- профильные федеральные органы исполнительной власти, институты поддержки и развития;
- Росстат;
- профильные кредитные учреждения (банки);
- отраслевые ассоциации (союзы) и деловые объединения;
- коммерческий консалтинг в рамках маркетинговых исследований, проведенных специализированными организациями.

4.3. Ответственным за подготовку региональной отраслевой инвестиционной стратегии является «ОИВ (инвестиции и экономика)».

4.4. На основе данных отраслевой стратегии, содержащей перспективные инвестиционные направления, «Спецорганизацией (инвестиции)» определяется вид продукции, востребованный к производству. Дополнительно определяются виды сырья для производства данного продукта, а также необходимые средства производства.

Высокое значение для целей определения востребованного вида продукции / сырья / материалов имеет информация от действующих на территории региона хозяйствующих субъектов.

4.5. Отраслевая стратегия, подготовленная на основе отраслевой экспертизы (знаний о рынке) используется в целях:

- определения инвестиционных ниш и направлений развития экономики;
- формирования портрета потенциального инвестора и плана-графика контактов для продвижения инвестиционных интересов региона;
- формирования комплексного публичного инвестиционного предложения инвестиционному сообществу;
- определения объемов компенсирующих инвестиций (поддержание текущих производств);
- формирования программ стимулирующей (новые производства) и компенсирующей (сохранение достигнутого) региональной поддержки.

4.6. С целью формирования комплексного предложения инвестиционному сообществу для продвижения инвестиционных интересов региона «Спецорганизацией (инвестиции)» совместно с «ОИВ (ресурсное обеспечение)»/органами местного самоуправления осуществляет подбор предварительных условий локализации потенциального инвестиционного проекта, в том числе. земельного участка (участков) и иных видов ресурсного обеспечения (мер государственной поддержки). Указанное мероприятие проводится при активном участии «ОИВ (профильные отраслевые)» как отраслевого эксперта в выбранной инвестиционной области.

4.6.1. На основании подготовленной информации о потенциальном инвестиционном направлении, востребованной к выпуску продукции, а также данных о ресурсном обеспечении проекта со стороны региона «Спецорганизацией (инвестиции)» подготавливается Публичное инвестиционное предложение (Приложение 1) – комплексный инвестиционный интеллектуальный продукт региона.

Для максимальной мотивации инвесторов к локализации инвестиционного проекта на территории региона рекомендуется полноформатное внесение данных в Публичное инвестиционное предложение, в том числе по предлагаемым видам ресурсного обеспечения.

4.6.2. Публичное инвестиционное предложение рекомендуется подготавливать в разрезе всех приоритетных инвестиционных направлений. Оно может быть подготовлено как для целей привлечения инвесторов в новый проект, так и для модернизации / расширения действующих производств на территории региона либо создания элементов вертикально-интегрированной производственной цепи кооперации. В таком случае, стороной Публичного инвестиционного предложения совместно с регионом выступает действующий хозяйствующий субъект, испытывающий потребность в привлечении инвестора.

4.6.3. Публичные инвестиционные предложения включаются в Региональный план привлечения инвестиций.

4.6.4. Публичное инвестиционное предложение размещается на инвестиционном портале региона и интернет-портале [www.SelectCR.ru](http://www.SelectCR.ru).



## **5. Подготовка к проактивному продвижению инвестиционных интересов региона**

5.1. В рамках этапа работниками «Спецорганизацией (инвестиции)» / государственных органов власти и органов местного самоуправления, ответственными за привлечение инвесторов (Инвестиционный менеджер), осуществляется определение состава и формирование полного перечня действующих хозяйствующих субъектов региона и хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность за пределами региона (далее вместе и по отдельности – Потенциальный инвестор). В дальнейшем актуализация перечня Потенциальных инвесторов осуществляется на регулярной основе не реже 1 раза в год.

5.2. Принимая во внимание, что объем текущего бизнеса Потенциального инвестора и его удаленность от потенциального места локализации проекта определяет размер (бюджет) потенциального инвестиционного проекта и мотивацию по его локализации, рекомендована следующая сегментация базы Потенциальных инвесторов:

а) Группа 1 – действующие хозяйствующие субъекты региона:

Подгруппа 1.1 - с выручкой свыше 2 млрд рублей в год;

Подгруппа 1.2 - с выручкой свыше 400 млн до 2 млрд рублей в год (включительно);

Подгруппа 1.3 - с выручкой до 400 млн рублей в год (включительно);

б) Группа 2 – хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность за пределами региона:

Подгруппа 2.1 - с выручкой свыше 5 млрд рублей в год;

Подгруппа 2.2 - с выручкой свыше 2 млрд до 5 млрд рублей в год (включительно);

Подгруппа 2.3 - с выручкой до 2 млрд рублей в год (включительно);

в) Группа 3 – иностранные хозяйствующие субъекты и их деловые объединения.

5.2.1. Сегментация Потенциальных инвесторов рекомендуется по консолидированным показателям выручки хозяйствующих субъектов (связанных компаний), а при их отсутствии – по индивидуальным показателям выручки юридического лица.

Целесообразность проведения сегментации по консолидированным показателям выручки хозяйствующих субъектов (связанных компаний), с формированием принадлежности к «группам компаний», обусловлена необходимостью:

а) определения масштабов потенциального инвестиционного проекта и возможностей потенциального инвестора (в том числе материальных) реализовывать инвестиционную деятельность;

б) организации переговоров с потенциальным инвестором через единого закрепленного Инвестиционного менеджера, т.к. большинство групп компаний имеет централизованную систему управления инвестиционной деятельностью и, соответственно, единое окно коммуникации.

5.3. Перечень Потенциальных инвесторов формируется с использованием региональной CRM-системы в разделе «Инвестиционное поле» либо настроенных аналитических форм «Инвестиционное поле» в доступной программной IT-среде.

5.3.1. В форме «Инвестиционное поле» предусматриваются следующие обязательные атрибуты Потенциальных инвесторов:

- отрасль по основному ОКВЭД;

- территориальная принадлежность;

- объем текущего бизнеса (годовая выручка);

- принадлежность к экспортоориентированным и(или) импортозависимым компаниям;

- принадлежность к группе связанных компаний.

Дополнительно, исходя из доступных источников информации, рекомендуются атрибуты:

- реализуемые инвестиционные проекты с указанием основных параметров;

- численность работников;

- объем налоговых отчислений.

5.4. Основными источниками получения информации о Потенциальных инвесторах являются:

а) Внешние информационные источники:

- Росстат;
- коммерческие базы данных (СПАРК, Seldon и прочие);
- базы данных участников внешне-экономической деятельности (федеральные и экстерриториальные по отношению к региону);
- Интернет, СМИ (в т.ч. бизнес издания, аналитические и отраслевые обзоры, публикуемые рейтинги компаний в разрезе отраслей и территорий);
- перечень участников отраслевых выставок и мероприятий;
- деловые и отраслевые объединения (федеральные и экстерриториальные по отношению к региону).

б) Внутренние информационные источники:

- ФНС России и ее территориальные органы;
- «ОИВ (профильные отраслевые)»;
- региональные деловые и отраслевые объединения;
- региональные базы данных участников внешне-экономической деятельности.

5.5. За каждым Потенциальным инвестором закрепляется Инвестиционный менеджер, о чем делается отметка в «Инвестиционное поле». Инвестиционный менеджер назначается из состава работников «Спецорганизации (инвестиции)» / органов государственной власти / органов местного самоуправления.

С целью проведения работы по поиску и привлечению Потенциальных инвесторов их закрепление между «Спецорганизацией (инвестиции)» / органами государственной власти / органами местного самоуправления рекомендуется производить исходя из следующих правил:

- а) Инвестиционный менеджер из состава работников «Спецорганизации (инвестиции)» / органов государственной власти: Подгруппы 1.1, 2.1, 2.2, 2.3, Группа 3;
- б) Инвестиционный менеджер из состава работников органов местного самоуправления: Подгруппы 1.2, 1.3.

5.5.1. На этапе сопровождения инвестиционного проекта по принципу «одного окна» (после принятия решения Потенциальным инвестором о реализации инвестиционного проекта и перехода его в статус Инвестора) их закрепление (перезакрепление) между «Спецорганизацией (инвестиции)» / органами государственной власти / органами местного самоуправления рекомендуется производить исходя из объема (бюджета) инвестиционного проекта:

- а) Инвестиционный менеджер из состава работников «Спецорганизации (инвестиции)» / органов государственной власти: свыше 200 млн рублей;
- б) Инвестиционный менеджер из состава работников органов местного самоуправления: до 200 млн рублей (включительно).

5.6. Цель деятельности Инвестиционного менеджера – содействие успешной реализации частных инвестиционных проектов.

5.7. Основные задачи деятельности Инвестиционного менеджера:

- проведение работы по поиску и привлечению Потенциальных инвесторов/Инвесторов;
- организация взаимодействия Потенциальных инвесторов/Инвесторов с органами государственной власти и органами местного самоуправления;
- повышение эффективности региональной (муниципальной) инвестиционной политики, принятие мер по устранению административных барьеров;
- выявление проблем, препятствующих реализации инвестиционных проектов и выработка предложений для устранения причин;
- разработка рекомендаций по совершенствованию нормативной правовой базы в сфере регулирования инвестиционной деятельности на территории муниципального образования;
- оказание правовой, методической и организационной помощи Потенциальным инвесторам/Инвесторам по вопросам, связанным с реализацией инвестиционных проектов по принципу «одного окна»;
- информирование Потенциальных инвесторов/Инвесторов о системе государственной поддержки в реализации инвестиционных проектов;
- содействие в проведении аналитической работы и мониторинге за реализацией инвестиционных проектов;

- взаимодействие с институтами развития региона;
- осуществление иных функций, связанных с реализацией инвестиционных проектов.

При реализации задач и функций Инвестиционного менеджера не менее 50% основного рабочего времени должно уделяться непосредственному поиску и привлечению Потенциальных инвесторов.

5.8. Инвестиционный менеджер назначается:

- в «Спецорганизации (инвестиции)» - руководителем «Спецорганизации (инвестиции)»;
- в органах государственной власти – руководителем органа государственной власти при согласовании с «ОИВ (инвестиции и экономика)»;
- в органах местного самоуправления - главой муниципального образования при согласовании с «ОИВ (инвестиции и экономика)».

## **6. Планирование (логистика) контактов**

6.1. Этап включает в себя планирование контактов с Потенциальными инвесторами и подготовку к их осуществлению.

6.2. Каждый Инвестиционный менеджер на постоянной основе (не реже 1 раза в месяц) осуществляет планирование контактов с Потенциальными инвесторами. Плановая дата контакта отражается в региональной CRM-системе.

Планирование осуществляется с учетом:

- приоритетов инвестиционной политики, установленных отраслевой стратегией региона;
- перспектив потенциального инвестиционного проекта с учетом объема (бюджета), ожидаемой налоговой эффективности, возможных к созданию рабочих мест;
- установленных КПЭ (общих и индивидуальных) по объему привлечения инвестиций в основной капитал.

6.3. При планировании контактов, рекомендуется руководствоваться следующими правилами:

- контакт с Потенциальными инвесторами по общим правилам должен совершаться не менее 1 раза в 6 мес.;
- в случае возникновения информационного повода (в том числе по новым обстоятельствам, условиям, перспективам сотрудничества, публичным планам Потенциального инвестора) в графике планируется внеочередной контакт;
- план-график контактов должен содержать контакты: а) для продвижения инвестиционных интересов региона, оформленных в виде Публичных инвестиционных предложений; б) для предложения условий локализации и возможностей региона под планируемые инициативно проекты Потенциальных инвесторов / Инвесторов; в) для поиска и выявления инвестиционных планов Потенциальных инвесторов и предложения им условий локализации и возможностей региона; г) для установления деловых связей с Инвестиционными агентами с целью совместного продвижения инвестиционных интересов;
- при планировании контактов с Потенциальными инвесторами, включенными в подгруппы 1.3, 2.3, рекомендуется исходить из принципа разумности количества прямых контактов в виду широкой аудитории данных подгрупп, а также активно вовлекать Инвестиционных агентов в процесс продвижения инвестиционных предложений для данной категории Потенциальных инвесторов;
- план-график контактов должен формироваться с учетом публичных и ставших известными иным законным способом планов Потенциальных инвесторов по инвестиционной активности;
- в обязательном порядке в план-график контактов включаются действующие на территории региона хозяйствующие субъекты с целью интервьюирования их по планам инвестиционного развития, а также с целью определения востребованного в их хозяйственной деятельности вида продукции / сырья / материалов (в дальнейшем данная информация должна быть использована для целей определения потенциальной инвестиционной ниши и подготовки Публичного инвестиционного предложения).

6.4. В плане контактов отражаются участники переговоров со стороны региона, с учетом представительского уровня участника со стороны Потенциального инвестора / Инвестора, а также масштаба потенциального инвестиционного проекта.

Для этого Инвестиционный менеджер самостоятельно или с привлечением руководителя оценивает целесообразность привлечения к переговорам должностных лиц субъекта Российской Федерации и/или Аппарата Полномочного представителя Президента Российской Федерации в Центральном Федеральном округе. При определении целесообразности в плане графике делается соответствующая отметка. Приглашение к участию в переговорах осуществляется в установленном порядке.

6.5. Составленный план контактов согласовывается с руководителем Инвестиционного менеджера.

6.6. Со стороны «ОИВ (инвестиции и экономика)» рекомендуется проведение систематического (с периодичностью не реже 1 раза в квартал) аудита качества составления плана-графика контактов на предмет:

- соответствия профиля Потенциального инвестора, включенного в план-график с учетом установленных приоритетов инвестиционной политики;
- эффективности инвестиционного продукта региона для Потенциальных инвесторов (в том числе предлагаемых условий локализации потенциальных инвестиционных проектов).

6.7. При необходимости «Спецорганизацией (инвестиции)» совместно с «ОИВ (инвестиции и экономика)» проводится работа по внесению корректировок в план-график контактов и/или подготавливаются и реализуются меры по улучшению условий деловой среды (условий локализации инвестиционных проектов) совместно с «ОИВ (ресурсное обеспечение)» и «ОИВ (профильные отраслевые)».

## **7. Проактивное взаимодействие с инвесторами**

7.1. В рамках подготовки к контакту Инвестиционный менеджер формирует личное суждение о Потенциальном инвесторе и намечает рабочую стратегию по взаимодействию с ним.

До контакта с Потенциальным инвестором рекомендуется, используя любые доступные источники, получить информацию о его текущем бизнесе, активах, истории инвестиционных проектов, инвестиционных интересах, планах и программе развития. Это необходимо для более качественной презентации инвестиционных направлений (ниш), используя в переговорах с Потенциальным инвестором расстановку акцентов на сильные стороны региона.

Инвестиционный менеджер обязательно изучает историю переговоров с Потенциальным инвестором, отраженную в региональной CRM-системе.

В случае привлечения к переговорам должностных лиц субъекта Российской Федерации и/или Аппарата Полномочного представителя Президента Российской Федерации в Центральном Федеральном округе, подготовка материалов осуществляется в установленном порядке.

7.2. Инвестиционный менеджер анализирует информацию о Потенциальном инвесторе в доступных информационных сервисах, содержащих данные о хозяйствующих субъектах (например, СПАРК, Seldon и прочие) с целью получения наиболее полной информации о Потенциальном инвесторе, а также выявления негативных факторов, препятствующих построению эффективных инвестиционных отношений.

Наиболее полный объем информации должен быть сформирован к первой встрече с Потенциальным инвестором. Используя все возможные источники информации, а также результаты телефонных переговоров, рекомендуется получить следующую информацию:

- основные тенденции в отрасли, к которой принадлежит Потенциальный инвестор;
- сравнительные характеристики ведущих предприятий отрасли, конкурентов;
- особенности хозяйственной деятельности предприятий, схожих по характеристикам с Потенциальным инвестором;

- данные о существенных фактах деятельности клиента, в том числе. возможных судебных разбирательствах, обостренных отношениях с партнерами, банками, конкурентами и т.д.;

- личностные особенности контактного лица, с которым запланирована встреча, его увлечения, хобби.

Данная информация должна использоваться в переговорах, в том числе в части правильного структурирования сделки, установления эмоционального контакта, поддержания представителя Потенциального инвестора в интересной для него беседе.

7.3. Инвестиционный менеджер заранее подготавливает информационные материалы о регионе, направлениях инвестирования, мерах государственной поддержки, инвестиционные предложения, которые могут находиться в области интересов Потенциального инвестора.

7.4. В рамках взаимодействия с Потенциальным инвестором Инвестиционный менеджер осуществляет контакт с целью привлечения его к реализации нового инвестиционного проекта и (или) стимулирования инвестиционной активности в рамках развития действующего бизнеса.

Взаимодействие в процессе прямого проактивного привлечения осуществляется посредством телефонных переговоров, личных встреч (видеоконференцсвязи) и писем в виде публичных и индивидуальных инвестиционных предложений, комбинируя данные методы коммуникации в зависимости от принятого у Потенциального инвестора порядка взаимодействия.

7.5. Все результаты контакта с Потенциальным инвестором (за исключением контактов для решения текущих и технических вопросов), независимо от его вида, отражаются Инвестиционным менеджером в региональной CRM-системе. После осуществления контакта обязательно обновляется плановая дата следующего контакта.

7.6. Письмо при первом контакте может использоваться в виде формального приглашения к сотрудничеству и должно демонстрировать преимущества региона в области локализации инвестиционных проектов. Письмо не должно содержать детальных условий сотрудничества, при этом в обязательном порядке отражаются преимущества региона применительно к области хозяйственной деятельности Потенциального инвестора – письмо должно быть персонифицированным. Приложением к письму может быть Публичное инвестиционное предложение либо общие условия локализации инвестиционного проекта, планируемого к реализации Потенциальным инвестором, о котором стало известно Инвестиционному менеджеру. Цель письма на этом этапе – развитие у Потенциального инвестора мотивации и заинтересованности к началу переговорного процесса.

При отправке письма с предложением Потенциальному инвестору необходимо удостовериться в его получении получателем и связаться с ним с целью назначения встречи.

7.7. При проактивном продвижении инвестиционных интересов региона телефонные переговоры рекомендуется использовать для решения текущих вопросов и назначения встреч. Все остальные переговоры целесообразно вести при личной встрече либо посредством видеоконференцсвязи. В процессе телефонного разговора необходимо кратко представить регион, изложить цель звонка. Потенциальный инвестор должен получить понимание, что речь идет о предложении для него новых возможностей инвестирования. Преимущества региона должны быть представлены в контексте интересов Потенциального инвестора. Цель телефонного звонка – определить принципиальную заинтересованность Потенциального инвестора в инвестиционном развитии и назначить встречу для осуществления продажи инвестиционных преимуществ региона.

7.8. Обсуждение возможности и условий инвестирования в экономику региона требует организации переговоров с лицами, принимающими соответствующие решения (лицо, принимающее решения - ЛПР). Учитывая это, необходимо поинтересоваться используемой Потенциальным инвестором технологии принятия решений по вопросам инвестиционного развития, определить ЛПР. Дальнейшие взаимодействия необходимо осуществлять с данным лицом / подразделением.

Первый звонок можно считать успешным, если его результатом стала организованная встреча с Потенциальным инвестором, а Инвестиционный менеджер получил информацию,

позволяющую определить первичные основные инвестиционные интересы Потенциального инвестора.

7.9. Перед назначением встречи (сеанса видеоконференцсвязи) необходимо определить участников встречи и сформировать равнополномочный состав участников с обеих сторон. Не рекомендуется звонить по телефону либо встречаться с представителем Потенциального инвестора, чье должностное положение значительно превышает статус Инвестиционного менеджера.

7.10. В начале переговоров о продаже инвестиционных преимуществ региона с Потенциальным инвестором Инвестиционный менеджер должен презентовать регион, охарактеризовав основные направления его деятельности и преимущества в контексте интересов Потенциального инвестора.

7.11. Основная задача первой встречи с Потенциальным инвестором – получить максимально возможный объем информации о его инвестиционных планах и инвестиционных потребностях и совершить продажу инвестиционных преимуществ региона.

7.12. Переговоры можно считать успешными, если по их окончанию:

- получено четкое понимание о направлениях инвестирования, которые интересны Потенциальному инвестору, в том числе условия инвестирования, закладываемые Потенциальным инвестором в финансовую модель, позволяющие сделать проект экономически целесообразным и финансово реализуемым;

- есть принципиальное решение Потенциального инвестора начать работу с регионом по вопросам локализации инвестиционного проекта;

- известны основные параметры инвестиционного проекта;

- определены основные требования к инвестиционной площадке и инфраструктуре;

- определен источник финансирования, в т.ч. кредитующая организация (при необходимости привлечения банковского кредитного финансирования).

7.13. По факту проведения переговоров с Потенциальным инвестором и достижения предварительной договоренности Инвестиционный менеджер вносит информацию о планируемом инвестиционном проекте в Региональный план привлечения инвестиций. Все результаты контакта отражаются в региональной CRM-системе.

7.14. В случае если по итогам проведенных переговоров Потенциальный инвестор не готов рассматривать реализацию инвестиционного проекта на территории региона, необходимо определить совместно с Потенциальным инвестором факторы, которые в будущем могут позволить принять положительное решение и договориться с ним о последующей встрече. Дата встречи включается в план-график контактов Инвестиционного менеджера в региональной CRM-системе.

Инвестиционный менеджер формирует для хранения пакет документов по проекту, включающий в себя всю информацию, которой обменивались стороны.

В дальнейшем материалы инвестиционного проекта и данные о факторах, препятствующих его реализации, используются для проведения мероприятий по совершенствованию деловой среды и условий локализации, позволяющих успешно реализовать инвестиционный проект.

7.15. С целью построения партнерского канала продвижения инвестиционных интересов региона и привлечения инвесторов целесообразно развивать сеть Инвестиционных агентов.

7.15.1. Вовлечение в инвестиционный процесс Инвестиционных агентов позволит повысить эффективность привлечения инвесторов за счет:

- охвата сегмента Инвестиционного поля, включенного в подгруппы 1.3, 2.3 в виду их массовости (вовлечение в процесс Инвестиционного агента позволит расширить ресурс для проведения переговоров и продвижения условий локализации, предлагаемых регионом инвестиционному сообществу);

- расширения экспертизы из области деятельности Инвестиционного агента, в т.ч. знаний о рынке;

- возможности таргетированного продвижения инвестиционных интересов регионов в конкретной отрасли и/или объединении Потенциальных инвесторов;

- расширения доступа к контактам с Потенциальными инвесторами.

7.15.2. Следует руководствоваться следующими правилами и источниками выявления и подбора Инвестиционных агентов:

- с целью расширения знаний о рынке и продвижения интересов в определенной отраслевой направленности целесообразно установление деловых связей с представителями отраслевых союзов и деловых объединений;

- для охвата массового сегмента Инвестиционного поля, рекомендуется установление контактов с деловыми объединениями, в т.ч. объединяющими сегмент малого и среднего бизнеса;

- с целью расширения доступа к контактам Потенциальных инвесторов и повышения эффективности отбора инвестиционных проектов целесообразно установить деловые отношения с представителями кредитно-финансовых учреждений.

Принципиальное решение об установлении контакта с лицом и наделения его внутренней ролью Инвестиционного агента должно приниматься на основе данных о количестве и портрете хозяйствующих субъектов, которых объединяет Инвестиционный агент и на деловой репутации/авторитете Инвестиционного агента. При подборе Инвестиционных агентов необходимо выбирать тех, кто по роду своей деятельности в системном порядке сам контактирует с широким кругом хозяйствующих субъектов по вопросам, смежным с инвестиционным и отраслевым развитием.

7.15.3. При построении совместной работы с Инвестиционным агентом нельзя передавать ему полномочия на проведение переговорного процесса от лица региона. Ключевая роль Инвестиционного агента – обеспечение контактов с широким кругом Потенциальных инвесторов, а также активное продвижение информации о деловом климате и условиях локализации инвестиционных проектов в регионе.

7.15.4. С целью эффективного выстраивания отношений, необходимо обеспечить взаимный информационный обмен.

7.15.5. Данные о действующих Инвестиционных агентах региона, а также перечень организаций и лиц, потенциально соответствующие роли Инвестиционного агента, необходимо объединить в базу в региональной CRM-системе.

В ходе организации работы по привлечению инвесторов, контакты с потенциальными и действующими Инвестиционными агентами должны быть заложены в План-график контактов и проводиться на систематической основе.

## **8. Сопровождение инвестиционного проекта по принципу «одного окна»**

8.1. Результатом проведенных встреч, при готовности Потенциального инвестора рассматривать реализацию проекта на территории региона, должно быть решение о принятии инвестиционного проекта в работу.

8.2. Потенциальный инвестор на этапе «Сопровождение инвестиционного проекта по принципу «одного окна»» приобретает статус Инвестора инвестиционного проекта.

8.3. Цель этапа - организация успешной реализации Инвестором инвестиционного проекта.

В рамках этапа осуществляются мероприятия в соответствии с нормативно-правовыми актами, регламентирующими процесс локализации проекта, в том числе подбора земельных участков, оказания мер государственной поддержки и иных юридически значимых действий, направленных на реализацию полномочий органов власти и их подведомственных организаций, в частности:

а) консультирование Инвестора по вопросам, связанным с реализацией инвестиционного проекта;

б) анализ бизнес-плана и технико-экономического обоснования инвестиционного проекта;

в) организация взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности, территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, региональных исполнительных органов власти, органов местного самоуправления и специальных организаций, ответственных за привлечение инвестиций, по вопросам проведения

подготовительных, согласительных и разрешительных процедур в ходе подготовки и реализации инвестиционного проекта;

г) содействие в подборе инвестиционной площадки, пригодной для реализации инвестиционного проекта, а также в наделении площадки необходимой инфраструктурой;

д) оказание помощи в получении Инвестором мер государственной поддержки, доступной в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами;

е) содействие Инвестору в поиске потенциальных партнеров для реализации инвестиционного проекта;

ж) содействие в организации взаимодействия Инвестора с негосударственными институтами поддержки инвестиционной деятельности, в том числе кредитно-финансовой системой;

з) организация и проведение переговоров, встреч, совещаний, консультаций, направленных на решение вопросов, возникающих в процессе реализации инвестиционного проекта;

и) содействие Инвестору в кадровом обеспечении предприятия, создаваемого в рамках Инвестиционного проекта.

8.4. В обязательном порядке Инвестиционным менеджером осуществляется контроль этапов инвестиционного проекта в региональной CRM-системе.

8.5. Этап завершается по окончании инвестиционной фазы инвестиционного проекта – проведение пуско-наладочных работ и ввод объектов Инвестиционного проекта в эксплуатацию.

8.6. В случае если по итогам реализованных мероприятий Инвестор не готов рассматривать реализацию инвестиционного проекта на территории региона, Инвестиционным менеджером совместно с Инвестором определяются факторы, которые в будущем могут позволить принять решение о возобновлении работы над инвестиционным проектом и отразить их в региональной CRM-системе.

Инвестиционный менеджер формирует для хранения пакет документов по Инвестиционному проекту, включающий в себя всю информацию, которой обменивались стороны.

В дальнейшем материалы инвестиционного проекта и данные о факторах, препятствующих его реализации, используются для проведения мероприятий по совершенствованию деловой среды и условий локализации, позволяющих успешно реализовать инвестиционный проект.

## **9. Мониторинг инвестиционных проектов на операционной фазе**

9.1. На данном этапе важной составляющей работы Инвестиционного менеджера с Инвестором является интеграция инвестиционного проекта после запуска производства в экономику региона.

9.2. Инвестиционный менеджер, осуществляет консультационное сопровождение инвестора на операционной фазе деятельности по вопросам:

- расширения перечня партнеров в рамках операционной деятельности;
- расширения направлений деятельности;
- создания новых направлений деятельности;
- участия в деловых мероприятиях регионального, федерального и международного масштаба.

9.3. Инвестиционный менеджер проводит работу с «ОИВ (профильные отраслевые)» в соответствии с отраслевой принадлежностью реализуемого инвестиционного проекта, по сбору и учету данных проекта о производимой продукции, используемом сырье и материалах, функциональной зависимости от других хозяйствующих субъектов.

9.4. Данные, формируемые «ОИВ (профильные отраслевые)», участвуют в создании базы знаний о рынке и могут быть использованы Инвестиционным менеджером и «ОИВ (инвестиции и экономика)» для целей:

- формирования выводов о перспективных инвестиционных направлениях и подготовки Публичных инвестиционных предложений;



- оценки перспектив реализации заявляемых потенциальными инвесторами инвестиционных проектов на предмет их экономической целесообразности;
- составления карты субъектов деятельности в сфере промышленности, связанных отношениями в указанной сфере вследствие территориальной близости и функциональной зависимости и размещенных на территории одного субъекта Российской Федерации или на территориях нескольких субъектов Российской Федерации – выявления потенциальных промышленных кластеров;
- определения направлений и мер региональной поддержки инвестиций.

9.5. Рекомендуется организовать сбор и систематическую актуализацию данных по всем новым инвестиционным проектам, а также по действующим на территории региона хозяйствующим субъектам.

9.6. С целью реализации сопровождения Инвестора и содействия «ОИВ (профильные отраслевые)» в получении аналитических данных, Инвестиционный менеджер формирует списки инвестиционных проектов, перешедших на инвестиционную фазу и включает их в план-график контактов. Результаты контактов отражаются в региональной CRM-системе.

## **10. Формирование Регионального плана привлечения инвестиций**

10.1. В ходе реализации этапов работы с инвесторами формируется Региональный план привлечения инвестиций.

10.2. РППИ должен формироваться исходя из минимальной достаточности прогнозируемого объема инвестиций в основной капитал для достижения установленных показателей эффективности деятельности высшего должностного лица субъекта Российской Федерации.

10.3. Основные цели РППИ:

- а) прогнозирование объема инвестиций для исполнения установленных показателей эффективности;
- б) прогнозирование развития отраслей, производственных отраслевых балансов;
- в) определение целесообразности и набора мер государственной поддержки для стимулирования инвестиций;
- г) прогноз объема и структуры ВРП (в натуральных и денежных единицах);
- д) планирование размещения производительных сил.

10.4. В состав РППИ включаются:

- реализуемые Инвесторами инвестиционные проекты;
- заявленные Потенциальными инвесторами инвестиционные инициативы;
- публичные инвестиционные предложения, формируемые в соответствии с настоящими Методическими рекомендациями (наличие в составе РППИ Публичных инвестиционных предложений обязательно в случае недостаточности инвестиционных проектов/инвестиционных инициатив для исполнения установленных показателей эффективности по целевому значению инвестиций в основной капитал).

10.4. РППИ в обязательном порядке должен содержать атрибуты (Приложение 2) предназначенные для отражения информации по инвестиционным проектам (инвестиционным инициативам, публичным инвестиционным предложениям), в том числе для контроля этапов и оценки перспектив их реализации.

10.5. Актуализацию информации Инвестиционным менеджером в РППИ рекомендуется производить еженедельно по мере наступления события по инвестиционным проектам (инвестиционным инициативам, публичным инвестиционным предложениям), в том числе при переходе проекта на следующий этап реализации и (или) изменении его статуса.

10.6. РППИ реализуется в форме модуля в составе региональной CRM-системы.

10.7. Мониторинг исполнения РППИ осуществляется «ОИВ (инвестиции и экономика)» ежеквартально на основе статусов реализации проектов.

10.8. Контроль исполнения осуществляется уполномоченным органом, назначенным высшим должностным лицом, ежегодно с учетом данных Росстат.

## **11. Особенности организации работы по привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ)**

11.1. Привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) осуществляется в соответствии с настоящими рекомендациями с учетом особенностей реализации отдельных этапов общей системы работы с инвесторами.

11.2. На этапе определения инвестиционных направлений, приоритеты для привлечения ПИИ рекомендуется строить на кластерном подходе, который предполагает:

- а) инвестиции в локализацию технологичного производства на основе наилучших доступных технологий;
- б) инвестиции в локализацию производства импортозамещающих товаров;
- в) наличие отраслевых приоритетов с учетом интересов национальной экономики.

11.2.1. Отраслевые приоритеты должны обеспечивать:

- а) направление ПИИ в приоритетные отрасли;
- б) селекцию ПИИ на основе требований технологий и ноу-хау.

11.2.2. Ответственным за выработку приоритетов привлечения ПИИ в рамках региональной отраслевой инвестиционной стратегии по общему правилу является «ОИВ (инвестиции и экономика)» при активном участии «ОИВ (профильные отраслевые)» как отраслевого эксперта в выбранной инвестиционной области.

С целью учета национальных интересов указанная работа проводится в коммуникации с федеральными органами власти, ответственными за выработку политики привлечения ПИИ.

11.2.3. В качестве наиболее доступного инструмента выявления инвестиционных ниш и потенциальных инвесторов, рекомендуется использовать модель жизненного цикла товара, предполагающую, что производитель товара (потенциальный иностранный инвестор) последовательно (реже параллельно) начинает с экспансии товара на родном локальном рынке, на второй фазе жизненного цикла по мере насыщения локального рынка переходит к экспорту и, на третьей фазе, локализует производство экспортируемого товара в стране-реципиенте.

С целью выявления соответствующих инвестиционных ниш и потенциальных инвесторов целесообразно систематически вести анализ импорта в регион:

- по видам готовой продукции, сырью, комплектующим;
- странам-импортерам;
- поставщикам (производителям).

11.3. В рамках этапа «Подготовка к проактивному продвижению инвестиционных интересов региона» рекомендуется использование одновременно двух способов определения Потенциальных инвесторов с целью включения их в Инвестиционное поле:

- а) Поиск Потенциальных инвесторов в странах, располагающих избыточным капиталом, и странах из числа ведущих экономик. При этом способе выявление Потенциального инвестора осуществляется по алгоритму: страна - сектор экономики - предприятие.
- б) Поиск Потенциальных инвесторов из числа конкретных международных компаний. В данном случае применяется алгоритм: «компания – страна-резидент штаб-квартиры компании».

11.3.1. При реализации указанных алгоритмов первоочередным является определение отраслевых и технологических приоритетов привлечения ПИИ, а на их основе – конкретного перечня Потенциальных инвесторов для последующего использования в планировании контактов.

11.4. На этапе «Планирование (логистика) контактов» при составлении плана-графика контактов рекомендуется руководствоваться следующими дополнительными правилами:

- включать в график контактов представительства и/или филиалы продаж иностранных компаний, так как данные хозяйствующие субъекты ещё не инвестировали в производство, но уже обладают широкими знаниями о рынке и условиях хозяйствования;
- осуществлять постоянные контакты с представителями важнейших для экономики транснациональных компаний;

- в политике формирования графика контактов необходимо ориентироваться на привлечение средних и малых транснациональных компаний.

11.5. На этапе «Проактивное взаимодействие с инвесторами» целесообразно активное использование Инвестиционных агентов, в том числе миссии зарубежных представителей бизнеса в России и российские миссии за рубежом, в том числе торговые представительства России за рубежом, сельскохозяйственных атташе и иных лиц и организаций.

Данный формат продвижения позволит достичь экономии на системе продвижения инвестиционных интересов и охватить широкую аудиторию потенциальных инвесторов.

11.5.1. При определении целесообразности, основанной на прогнозной экономической и бюджетной эффективности, рекомендуется формирование собственных представительств за рубежом в ключевых странах-донорах иностранных инвестиций.

Организация собственных представительств может быть реализована через объединение усилий в партнерстве двух и более регионов.

**Форма предложения инвесторам от региона  
(новые инвестиционные направления и проекты для продвижения)**

Логотип и/или визуализация идеи <b>КРАТКОЕ НАИМЕНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО НАПРАВЛЕНИЯ / ПРОЕКТА</b>	
<b>Регион (субъект в границах ЦФО)</b>	
<b>Отрасль</b>	
<b>Краткое описание проекта</b>	
<b>Востребованная к выпуску продукция / услуги</b>	
<b>Тип проекта</b>	Новое производство/модернизация действующего производства
<b>Мощность проекта – рыночная ёмкость (в натуральных единицах)</b>	Общий объем потребности регионального рынка в продукте. Если проект рассчитан не только на региональный рынок субъекта ЦФО, то можно указать потенциал за пределами региона с обязательной отметкой об этом. В случае, если тизер формируется по конкретному проекту, а не по всему рынку, то сделать отметку об этом и указать соответствующую мощность проекта.
<b>Предполагаемая Общая стоимость проекта – инвестиционная ёмкость (млн руб.)</b>	Стоимость проекта под освоение всего регионального рынка. Если проект рассчитан не только на региональный рынок субъекта ЦФО, то можно указать потенциал за пределами региона с обязательной отметкой об этом. В случае, если тизер формируется по конкретному проекту, а не по всему рынку, то сделать отметку об этом и указать соответствующую ёмкость проекта.
<b>Возможность масштабирования и/или фрагментации производства</b>	Указать возможность освоения инвестиционной ниши поэтапными проектами и/или, наоборот, масштабирования локального проекта в БОльший масштаб.
<b>Анализ отрасли и маркетинг</b>	
<p>Краткий анализ текущего состояния отрасли реализации проекта, включая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализ рынка сбыта планируемой к выпуску продукции;</li> <li>- объемы потребления (внутри региона и за его пределами);</li> <li>- потенциальные потребители продукции;</li> <li>- возможность выстраивания цепочек кооперации с действующими и создаваемыми производствами внутри региона и за его пределами;</li> <li>- оценка экспортного потенциала.</li> </ul> <p>При наличии партнера для выстраивания цепочек кооперации (в т.ч., в рамках off-take контрактов, а также возможных взаимных инвестиционных обязательств), его наличие необходимо указать, а условия партнерства описать в разделе «Иное ресурсное обеспечение Проекта».</p> <p>Преимущества региона.</p>	
<b>Анализ сырьевого обеспечения Проекта</b>	
<p>В регионе реализации проекта, внутренний рынок России (с учетом логистической целесообразности), импорт.</p> <p>При наличии партнера для выстраивания цепочек кооперации (в т.ч., в рамках off-take контрактов, а также возможных взаимных инвестиционных обязательств), его наличие необходимо указать, а условия партнерства описать в разделе «Иное ресурсное обеспечение Проекта».</p> <p>Преимущества региона.</p> <p>Раздел возможно дополнять графикой.</p>	
<b>Среднерыночные показатели эффективности аналогичных Проектов</b>	
<b>Отраслевая рентабельность, %</b>	<b>Срок окупаемости, лет</b>
Обязательно указывается какая именно рентабельность приведена (по ebitda, операционная, чистая и т.д.). При наличии информации о средней рентабельности отрасли в регионе, её также необходимо указать.	
<b>Локализация Проекта (земельные участки)</b>	
<b>Параметры инфраструктуры, необходимые для реализации проекта</b>	
<b>Участок 1 (раздел добавляется при наличии предложений по локализации)</b>	
<b>Площадь (Га)</b>	

Кадастровый номер и/или координаты		
Тип участка	Гринфилд / браунфилд	
Форма собственности	Частная / муниципальная / федеральная	
Тип сделки	Аренда / безвозмездное пользование / покупка / последующий выкуп и т.д.	
Разрешенное использование	Вид разрешенного использования	
Наличие преференциального режима	ОЭЗ / индустриальный парк / промышленный технопарк / ТОСЭР / иное	
Льготы	Заполняется только для участков с преференциальными режимами: - налоговые - инфраструктурные - арендные - таможенные - и т.д.	
Мощность имеющейся инфраструктуры	Электроэнергия, МВт	
	Водоснабжение, м <sup>3</sup> /час	
	Водоотведение, м <sup>3</sup> /час	
	Газ, м <sup>3</sup> /час	
	Наличие ж/д ветки на самом участке или возможность присоединения не более 1 км.	да/нет
	Ближайшая федеральная трасса (какая и расстояние до неё)	
Дополнительная информация по участку	Иная информация, в т.ч. о наличии производственных активов на участке	
<b>Участок N..... (раздел добавляется при наличии предложений по локализации)</b>		
Площадь (Га)		
Кадастровый номер и/или координаты		
Тип участка	Гринфилд / браунфилд	
Форма собственности	Частная / муниципальная / федеральная	
Тип сделки	Аренда / безвозмездное пользование / покупка / последующий выкуп и т.д.	
Разрешенное использование	Вид разрешенного использования	
Наличие преференциального режима	ОЭЗ / индустриальный парк / промышленный технопарк / ТОСЭР / иное	
Льготы	Заполняется только для участков с преференциальными режимами: - налоговые - инфраструктурные - арендные - таможенные - и т.д.	
Мощность имеющейся инфраструктуры	Электроэнергия, МВт	
	Водоснабжение, м <sup>3</sup> /час	
	Водоотведение, м <sup>3</sup> /час	
	Газ, м <sup>3</sup> /час	
	Наличие ж/д ветки на самом участке или возможность присоединения не более 1 км.	да/нет
	Ближайшая федеральная трасса (какая и расстояние до неё)	
Дополнительная информация по участку	Иная информация, в т.ч. о наличии производственных активов на участке	
<b>Иное ресурсное обеспечение Проекта</b>		
Меры государственной поддержки	Перечислить ключевые меры гос.поддержки, оказывающие основное влияние на реализацию данного проекта. Федеральные и региональные: по типу, периоду выделения, объемам и т.д.	
Возможность софинансирования	Указать доступные инструменты (частное / государственное, в какой форме, на каких условиях, в какой части затрат по проекту)	
Инвестиционные обязательства региона (при наличии)	Любые обязательства региона, связанные с реализацией проекта, не включенные в иные разделы (например, индивидуальные решения по локализации проекта)	

<b>Инвестиционные обязательства партнера (при наличии)</b>		<p>Указать условия партнерства, в т.ч. форму участия партнера. Описать инвестиционные обязательства при их наличии. Требования к партнерству. Условия финансирования, доходность, сроки инвестирования и окупаемости и иные существенные условия.</p> <p>Примерами партнерства могут быть, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Привлечение инвестора как стратегического партнера в уже имеющийся проект, в котором есть инициатор (частный или регион). Цель – наполнение проекта финансированием. Форма партнерства: стратегические инвестиции в акционерный/заемный капитал и/или участие в оперативном управлении.</li> <li>2. Партнерство в рамках системы кооперации с крупным/крупнейшим предприятием региона (в т.ч. с инвестиционными обязательствами). Например, с применением инструмента off-take контрактации, в т.ч. на условиях take-or-pay).</li> <li>3. Производственная франшиза.</li> </ol>
<b>Региональная логистика</b>		Преимущества региона. Транспортные коридоры и узлы.
<b>Кадры</b>	Население региона, тыс. чел.	
	Трудоспособное население, тыс. чел.	
	Население агломерации в непосредственной локации, тыс. чел.	
	Средняя заработная плата в регионе	
	Наличие профильных образовательных учреждений в регионе (высшего и среднего специального образования)	Да/нет

<b>Прогнозные финансовые показатели*</b>			
<b>Годовая выручка, млн руб.</b>		<b>ЕБИТДА, млн руб.</b>	
		<b>Рентабельность по ЕБИТДА, %</b>	
<b>Бюджет проекта, млн руб.</b>		<b>NPV, %</b>	
<b>Строительная фаза (до ввода в эксплуатацию, мес.)</b>		<b>IRR, %</b>	
<b>Срок окупаемости, мес.</b>		<b>Ставка дисконтирования, %</b>	
<b>Иные финансовые показатели</b>		Прочие показатели, которые инициатор считает целесообразным заявить	



## СИСТЕМА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Участник инвестиционного процесса	Функциональные роли	Показатели эффективности		Принципы установления показателей
ОИВ инвестиции	<ul style="list-style-type: none"> <li>- таргетирование экономики (целевая структура и направления)</li> <li>- определение направлений инвестиционного развития, инвестиционных ниш</li> <li>- привлечение инвесторов</li> <li>- сопровождение инвесторов</li> <li>- сопровождение инвестиционного проекта на всех этапах реализации</li> <li>- подбор земельного участка и иного гос.имущества для локализации проекта</li> </ul>	1	объём инвестиций в основной капитал (млн руб.)	Устанавливается в размере КПЭ высшего должностного лица региона
		2	объём публичных инвестиционных предложений (млн руб.)	Устанавливается исходя из требуемого объёма инвестиционных предложений для покрытия дефицита целевого объёма инвестиций (разница целевого объёма инвестиций и РППИ в части инвестиционных проектов и инвестиционных инициатив)
ОИВ профильные отраслевые	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение направлений инвестиционного развития, инвестиционных ниш</li> <li>- привлечение инвесторов</li> <li>- оказание мер государственной поддержки</li> </ul>	1	объём инвестиций в основной капитал (млн руб.)	Устанавливается в размере части КПЭ высшего должностного лица региона, соответствующей доли курируемого отраслевого направления в плане развития экономики региона
		2	объём публичных инвестиционных предложений (млн руб.)	Устанавливается исходя из требуемого объёма инвестиционных предложений для покрытия дефицита целевого объёма инвестиций по курируемому отраслевому направлению и РППИ в части инвестиционных проектов и инвестиционных инициатив по курируемому отраслевому направлению)
ОИВ земля (за искл. муниципалитетов)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- земельно-имущественные вопросы</li> <li>- подбор земельных участков и иного гос.имущества для локализации проектов в соответствии с потребностями инвесторов с учётом целевой структуры экономики</li> </ul>	1	объём инвестиций в основной капитал (млн руб.)	Устанавливается в размере КПЭ высшего должностного лица региона



Участник инвестиционного процесса	Функциональные роли	Показатели эффективности		Принципы установления показателей
	- развитие инвестиционной инфраструктуры региона	2	доля паспортизации на инвестиционном портале региона земельных участков, стоящих на кадастре (%)	Целевое значение показателя - обеспечение максимальной информацией потенциальных инвесторов и лиц/органов, ответственных за привлечение инвесторов, о параметрах земельных участков для локализации инвестиционных проектов (в т.ч. в составе публичных инвестиционных предложений)
ОИВ энергетика	- планирование, создание и развитие энергетической инфраструктуры для инвесторов и инвестиционных площадок - организация технологического присоединения	1	доля инвестиционных предложений региона, обеспеченных инфраструктурой в рамках существующих программ развития (%)	Устанавливается исходя из требуемого объёма инвестиционных предложений для покрытия дефицита целевого объёма инвестиций (разница целевого объёма инвестиций и РППИ в части инвестиционных проектов и инвестиционных инициатив)
ОИВ коммунальная система	- планирование, создание и развитие системы водообеспечения и водоотведения для инвесторов и инвестиционных площадок - организация технологического присоединения	1	доля инвестиционных предложений региона, обеспеченных инфраструктурой в рамках существующих программ развития (%)	
ОИВ транспорт/дороги	- организация строительства транспортной инфраструктуры	1	доля инвестиционных предложений региона, обеспеченных инфраструктурой в рамках существующих программ развития (%)	
Спец.организации, ответственные за привлечение инвестиций	- определение направлений инвестиционного развития, инвестиционных ниш - привлечение инвесторов - сопровождение инвесторов	1	объём инвестиций в основной капитал (млн руб.)	Устанавливается в размере КПЭ высшего должностного лица региона
	- сопровождение инвестиционного проекта на всех этапах реализации - подбор земельного участка и иного гос.имущества для локализации проекта	2	объём публичных инвестиционных предложений (млн руб.)	Устанавливается исходя из требуемого объёма инвестиционных предложений по РППИ для покрытия дефицита целевого объёма инвестиций (разница целевого объёма инвестиций и РППИ в части

Участник инвестиционного процесса	Функциональные роли	Показатели эффективности		Принципы установления показателей
				инвестиционных проектов и инвестиционных инициатив)
		3	конверсия публичных инвестиционных предложений в инвестиционные проекты с открытым финансированием (% от объёма)	Устанавливается исходя из необходимого объёма инвестиционных проектов для достижения целей по инвестициям для закрытия дефицита инвестиционных проектов в рамках РППИ на покрытие показателя по инвестициям в следующем отчетном году
Муниципальные образования	<ul style="list-style-type: none"> <li>- привлечение инвесторов</li> <li>- земельно-имущественные вопросы</li> <li>- подбор земельных участков и иного гос. имущества для локализации проектов в соответствии с потребностями инвесторов с учётом целевой структуры экономики</li> </ul>	1	объём инвестиций в основной капитал (млн руб.)	Устанавливается в размере части КПЭ высшего должностного лица региона, соответствующей планам развития экономики муниципалитета
		2	доля паспортизации на инвестиционном портале региона земельных участков, стоящих на кадастре (%)	Целевое значение показателя - обеспечение максимальной информацией потенциальных инвесторов и лиц/органов, ответственных за привлечение инвесторов, о параметрах земельных участков для локализации инвестиционных проектов (в т.ч. в составе публичных инвестиционных предложений)