

Сборник лучших практик

«делового гостеприимства»
в субъектах Российской
Федерации

2017



Приложение:
специальная часть
для регионов Дальнего Востока



Приветствие Артема Аветисяна, председателя Клуба лидеров, директора направления «Новый бизнес» Агентства стратегических инициатив

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Рад приветствовать вас на страницах нашего уникального сборника лучших практик «делового гостеприимства» в субъектах Российской Федерации!

Настоящий сборник подводит итог пилотному проекту «Агент бизнеса», реализованному Клубом лидеров и телеканалом «Россия 24».

Цель сборника – помочь организациям, ответственным за привлечение инвестиций в регионе, увидеть свою работу со стороны, выявить наличие сбоев в работе, а также исправить их, предложив успешный опыт других регионов. «Деловое гостеприимство» – это совокупность характеристик региона, которые могут существенным образом повлиять на впечатление потенциального инвестора, а соответственно, и на его решение о целесообразности осуществления инвестиций в данном регионе.

В настоящее время существует немало рейтингов, оценивающих деловой климат в регионах России. Одно из самых масштабных исследований – Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, который разрабатывает Агентство стратегических инициатив (АСИ). Исследование включает в себя большое количество показателей, агрегирующих статистические данные, результаты опросов предпринимателей, мнения экспертов. В то же время при принятии решения о выборе региона инвестор не будет опираться только на цифры. На выбор инвестора влияет впечатление, которое на него произвел регион, то, как его встретили, как к нему отнеслись региональные органы власти, какие меры поддержки и льготы предложили, то, какими характеристиками обладают объекты для размещения производства, – не в малой степени инвестор «выбирает сердцем». Соответственно, инвестору важно показать, что же действительно происходит в регионе. Как раз для решения этой задачи и был организован проект, дополняющий Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации и реализованный Клубом лидеров.

В качестве так называемых «агентов бизнеса» выступали предприниматели с реальными инвестиционными проектами. Исполненные решимости открыть новое производство, они, не афишируя своей миссии в рамках проекта, приезжали в регионы, выбирали площадки для размещения производства, рассматривали другие варианты выгодных вложений в регионе. Все как есть было показано в захватывающих и информативных телепередачах на канале «Россия 24». Проект занял целый год, за это время «агенты бизнеса» посетили 30 регионов – от Крыма до Камчатки.

Настоящий сборник призван служить практическим руководством для организаций, так или иначе связанных с привлечением инвесторов в регион, помочь им повысить эффективность взаимодействия с инвестором и улучшить качество подбора объектов для размещения производства, что в свою очередь существенно повысит вероятность привлечения дополнительных инвестиций в регион.

**Надеемся, что наши рекомендации будут полезны!
Желаем успехов!**

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

В рамках пилотного проекта исследования «делового гостеприимства» регионов России – опытные предприниматели, инвесторы – посетили 30 субъектов Российской Федерации. В ходе деловых поездок они взаимодействовали с представителями региональных организаций и органов власти, специализирующихся на привлечении инвестиций и поддержке бизнеса, осматривали предложенные для реализации их проектов площадки

Обобщив опыт и рекомендации «агентов бизнеса», можно сделать ключевой вывод: благоприятный инвестиционный климат в первую очередь зависит от людей, которые занимаются привлечением инвестиций в регион, от их мотивации и заинтересованности в привлечении инвесторов, от их желания помочь инвестору в реализации бизнес-идей. Для достижения высокого результата необходимо нечто большее, чем формальное выполнение требований нормативных документов. Необходимо быть на шаг впереди.

Основные рекомендации:

- ▶ рекомендуется обеспечить сопровождение инвесторов по принципу «одного окна», в том числе:
 - при посещении сайтов организаций, так или иначе связанных с привлечением инвестиций в регион, должно быть сразу понятно, какая именно организация является «одним окном» для инвестора, куда ему следует обращаться;

- организовать работу по принципу «одного окна». При этом под «одним окном» агенты бизнеса понимают одну организацию, с которой инвестор будет взаимодействовать для реализации проекта. Сотрудники данной организации инициируют создание проектной команды, в которую входят представители данной организации, инвестор, а также представители профильных исполнительных органов власти. Созданная проектная команда оказывает поддержку и сопровождение реализации инвестиционного проекта «под ключ»: от подачи инвестиционной заявки до завершения строительства всех объектов;
- предоставить инвестору куратора/менеджера проекта, с которым он может оперативно связываться;
- ▶ обеспечить актуальность, системность, полноту и непротиворечивость информации, предоставляемой инвестору: как посредством интернет-сайтов организаций, связанных с привлечением инвестиций в регион, так и при других формах взаимодействия (дистанционное взаимодействие, встреча, посещение инвестиционных площадок). В том числе информации:
 - о мерах поддержки инвестора;
 - об услугах, оказываемых инвестору;
 - о площадках для размещения производства;
 - о контактных данных сотрудников, с которыми инвестор может связаться для получения консультации;



▶ в регламенте сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна» рекомендуется утвердить оперативные сроки подготовки ответов на обращения инвесторов, согласования первичной встречи с ним, ведение проекта инвестора в целом (в случае отсутствия данного документа рекомендуется его разработать и утвердить). При этом рекомендуется обеспечить контроль за соблюдением данных сроков, в чем может существенно помочь использование информационных систем:

- система CRM (Customer Relationship Management¹). Данная система позволяет фиксировать все обращения инвесторов, вовремя готовить ответы, согласовывать и проводить встречи с инвесторами;
- системы управления проектами. Позволяют осуществлять эффективное планирование реализации проекта, организации проектной команды, оказывающей сопровождение инвестиционного проекта;

▶ актуализировать реестр инвестиционных площадок, существенно увеличить количество параметров данных площадок и обновлять информацию по мере появления изменений. Это даст возможность повысить эффективность подбора объектов для размещения производства инвестора, а соответственно, и вероятность принятия решения об инвестировании в регион. Без этого, даже при наличии большого заявленного количества инвестиционных площадок, в регионе может возникнуть ситуация, когда предложенные инвестору площадки не соответствуют его требованиям.



Инвестиционный климат зарождается прежде всего в голове, в видении лидера региона и его способности создать команду и среду, комфортную для инвестирования.

Это виденье отражается в каждом движении, каждом документе, направленном на улучшение инвестиционного климата.

**Андреев Александр Валерьевич,
учредитель ООО «Метр Девелопмент Групп»,
«агент бизнеса» в Республике Башкортостан**

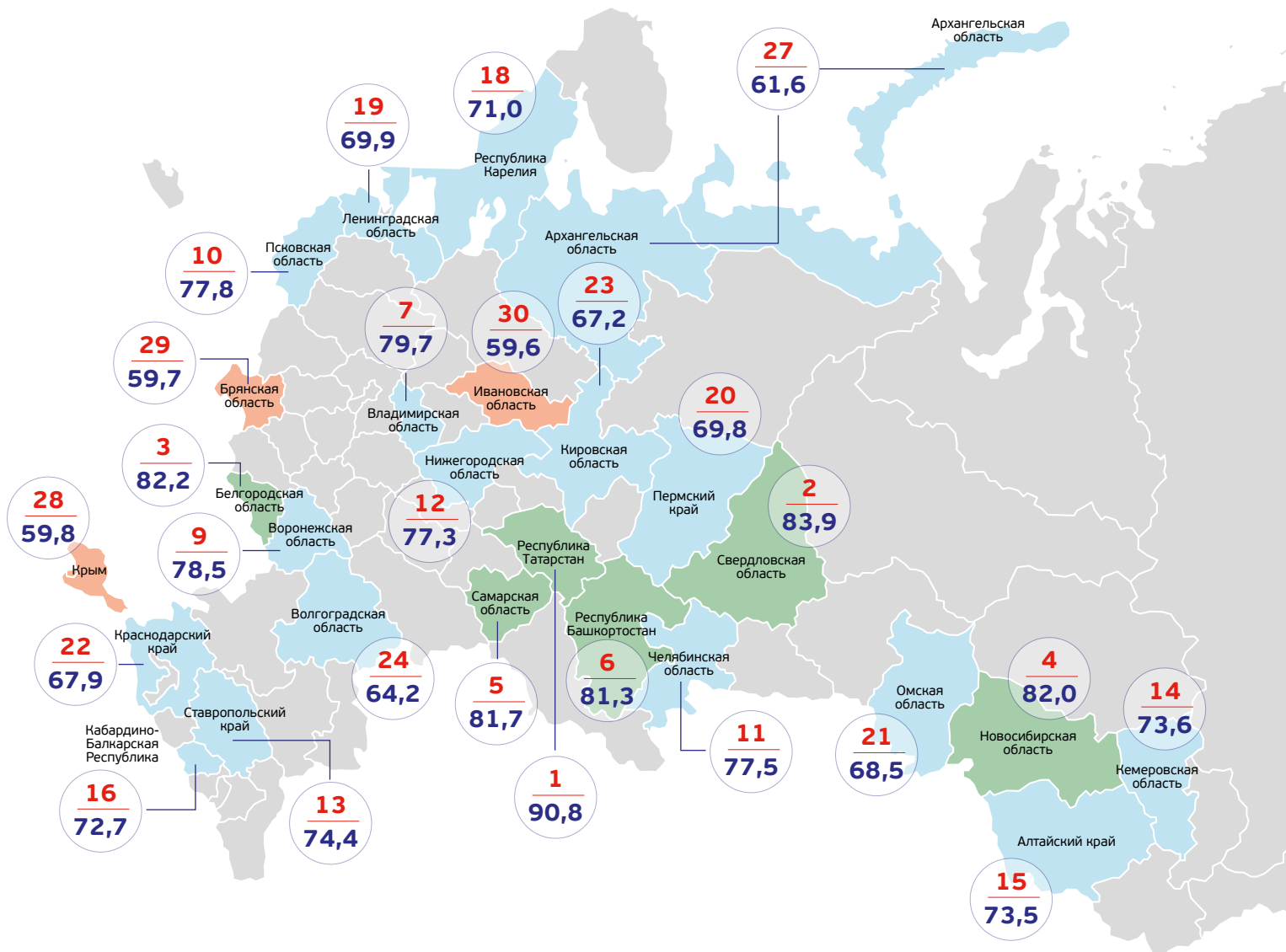


...в проекте «Агент бизнеса» были разные примеры – и плохие, и хорошие. Что главное – нам в проекте удалось это показать. Относитесь к инвесторам так, как вы бы хотели, чтобы относились к вам. Не прячьтесь за рутинной дел или формальностью. Болейте душой за дело. Рейтинг хоть и болезненная штука, но в известной степени справедливая.

**Четверкин Георгий Константинович,
директор ОАО «Исток»,
«агент бизнеса» в Белгородской области**

¹ Система управления взаимоотношениями с клиентами.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕЙТИНГА «ДЕЛОВОГО ГОСТЕПРИИМСТВА» СУБЪЕКТОВ РФ

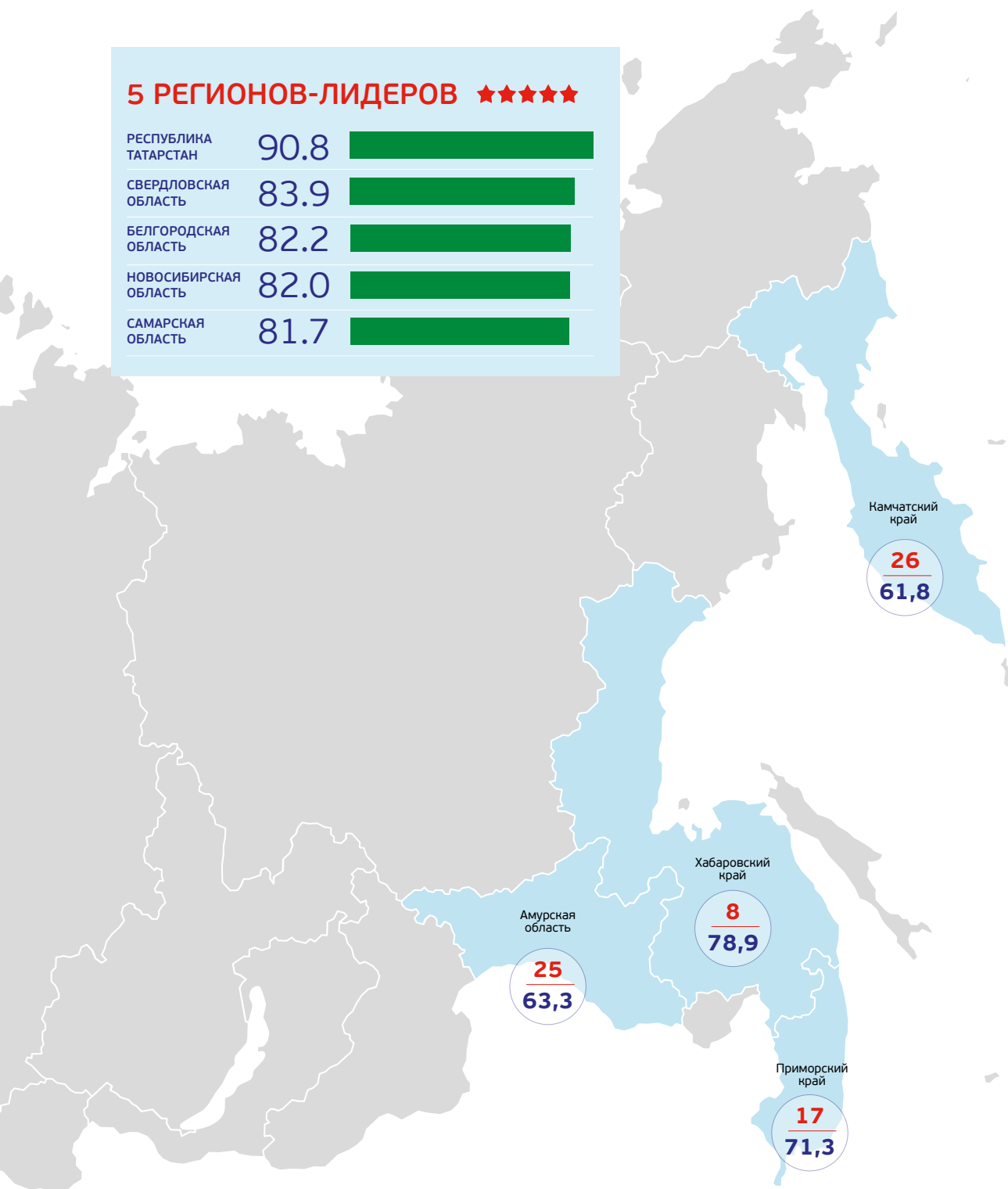


- Группа А: регионы, получившие высокое значение рейтинга «деловой гостеприимности» – выше 80 баллов*
- Группа В: регионы со средним значением индекса – от 60 до 80 баллов
- Группа С: регионы с невысоким значением индекса – менее 60 баллов

* Индекс принимает значения от 0 до 100 баллов (чем больше количество баллов, которое получит регион, тем выше его оценка и, соответственно, выше позиция в рейтинге).

5 РЕГИОНОВ-ЛИДЕРОВ ★★★★★

РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	90.8	
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	83.9	
БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	82.2	
НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ	82.0	
САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	81.7	







Приветствие Рустама Минниханова, Президента Республики Татарстан

Регион занял первое место в рейтинге «делового гостеприимства»

Республика Татарстан – регион, в котором созданы все условия для ведения бизнеса. Это подтверждает тот факт, что уже третий год подряд мы стали лучшими среди регионов Российской Федерации в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата.

В 2017 г. Татарстан также признан лучшим российским регионом в рейтинге «делового гостеприимства» «Агент бизнеса», учрежденном и подготовленном Клубом лидеров.

Одной из главных задач республики является создание новых высокотехнологичных и импортозамещающих производств, способствующих развитию конкуренции и кооперации, созданию новых рабочих мест, а значит, повышению уровня жизни населения. В рамках ее решения мы уделяем много внимания формированию разносторонней инфраструктуры для комфортного ведения бизнеса.

В условиях глобализации и деполяризации мировой экономики Татарстан является территорией, где расширяется сотрудничество как с зарубежными, так и российскими инвесторами. При этом мы стараемся выстроить отношения на взаимовыгодной основе: предлагаем рассматривать республику в качестве надежного и гибкого партнера.

Одним из факторов, способствующих росту имиджа республики как в России, так и на международном уровне, является ее участие в крупнейших деловых мероприятиях. Восточный экономический форум является одной из самых молодых деловых площадок. Вместе с тем его уникальное географическое расположение открывает перед нами новые возможности для более динамичного разворота на Восток.

Я рад приветствовать организаторов и участников форума и приглашаю Вас посетить Республику Татарстан и посмотреть, как мы вместе с нашими многочисленными деловыми партнерами строим здесь стабильное настоящее и достойное будущее!

**Президент Республики Татарстан
Рустам Минниханов**



ОГЛАВЛЕНИЕ

Приветствие Артема Аветисяна, председателя Клуба лидеров, директора направления «Новый бизнес» Агентства стратегических инициатив. . . .	1
Ключевые выводы	2
Приветствие Рустама Минниханова, Президента Республики Татарстан	7
Раздел 1.	
Передовой опыт в разработке сайтов организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций	10
Раздел 2.	
Лучшие практики эффективного дистанционного взаимодействия с инвесторами	34
Раздел 3.	
Лучшие практики организации встречи с инвестором, предоставления мер поддержки и сопровождения	44
Раздел 4.	
Лучшие практики подготовки предложений площадок для размещения производства инвестора	56
Раздел 5.	
Лучшие практики организации работы объектов инновационной инфраструктуры	64
Приложение:	
специальная часть для регионов Дальнего Востока	72
Краткая методология исследования	92
Эксперты отчета	96

РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕДОВОЙ ОПЫТ В РАЗРАБОТКЕ САЙТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ

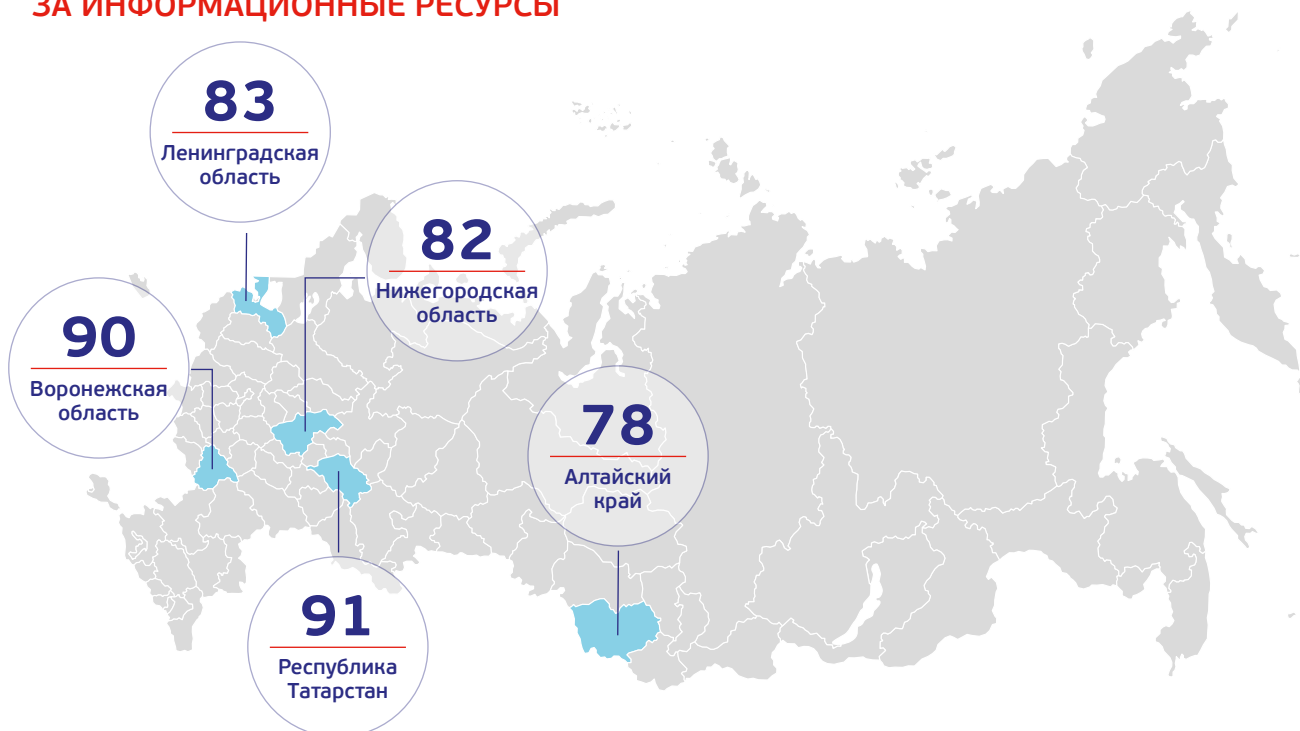
Знакомство потенциальных инвесторов с регионом начинается прежде всего с инвестиционного портала (далее – инвест-портал) субъекта РФ и других сайтов организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион

Сайты организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион, являются инструментом информирования инвесторов о текущих инвестиционных возможностях, нововведениях, изменениях в законодательстве, касающихся вопросов инвестирования, а также новых мерах поддержки и услугах для инвесторов. При этом в работе над этими ресурсами важно учитывать тот факт, что инвестор, начиная поиск требуемой информации, совсем необязательно в первую очередь посетит инвест-портал. Таким образом, недостаточно работать только над улучшением инвестпортала в соответствии с целевой моделью – «Качество инвестиционного портала», утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 31.01.2017 № 147-р.

Рекомендуется обеспечить системность, полноту, непротиворечивость и логическую взаимосвязь между различными сайтами организаций, которые специализируются на привлечении инвестиций в регион, чтобы инвестор мог получить всю необходимую и достоверную информацию на любом из этих сайтов.

В первую очередь – инвестор должен понять, в какую организацию ему изначально следует обращаться за получением поддержки. В большинстве регионов «агенты бизнеса» испытывали проблемы с определением искомой организации, им приходилось тратить значительное время на уточнение деталей. Соответственно, на сайте каждой организации, специализирующейся на привлечении инвестиций в регион, как минимум

РЕГИОНЫ, ПОЛУЧИВШИЕ НАИВЫСШИЙ БАЛЛ ОТ «АГЕНТОВ БИЗНЕСА» ЗА ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ



следует разместить схему/инфографику/текст: они должны ясно показывать, что для получения консультаций и дальнейшего сопровождения необходимо обращаться, например, в местное агентство по привлечению инвестиций. Также необходимо написать, что для получения полной информации по мерам поддержки или площадкам для размещения производства пользователю следует обратиться, например, на инвестиционный портал (привести ссылку). Иначе говоря, следует сделать все, чтобы избежать такой ситуации, когда, например, перечни мер поддержки на сайтах организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион, отличаются друг от друга. Одна из главных задач – не вводить инвестора в заблуждение.

Рекомендуется избегать сайтов-дублеров: сайт организации, выполняющей функции «одного окна» для инвестора, и инвестиционный портал рекомендуется объединить. Для того, чтобы не допустить наличия в интернет-сети неактуальной информации, рекомендуется удалить устаревшие сайты организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА:

- ▶ понятность, системность, непротиворечивость предоставляемой информации на сайтах организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион, наличие подробного описания, понятной схемы, показывающей, куда следует обращаться для получения консультаций и поддержки
- ▶ качественный перевод сайта на несколько иностранных языков, оперативное обновление информации
- ▶ удобство сайта для пользователя
- ▶ наличие, полнота описания и доступность необходимой для инвестора информации
- ▶ актуальность предоставленной на сайте информации, в том числе контактных данных и ФИО ответственных лиц, а также подробное описание местоположения организации (для удобства посещения)
- ▶ возможность оставить заявку на размещение производства
- ▶ возможность оставить обратную связь
- ▶ качественное продвижение сайта



Понятность, системность и непротиворечивость предоставляемой информации

Крайне важно наличие понятной информации о том, какая организация выполняет функции «одного окна» для инвестора и какие услуги она предоставляет инвестору.

Пользователю должно быть ясно, в какую именно организацию (если их несколько, необходимо предоставить подробное описание, понятную схему) следует обращаться для получения консультаций и поддержки. Особенно это актуально для регионов, в которых несколько организаций занимаются сопровождением инвесторов.

Инвестор не всегда знает о том, в какую организацию в регионе следует обращаться за получением поддержки и сопровождения, а также о том, на каком информационном ресурсе находится интересующая его информация, в частности – об инвестиционном портале. Зачастую инвесторы обращаются на сайты органов исполнительной власти – министерство/департамент экономического развития или портал органов исполнительной власти субъекта РФ. Поэтому рекомендуется расположить на данных ресурсах информацию об инвестиционных возможностях региона, мерах поддержки и услугах или текстовое сообщение о том, что такую информацию можно узнать на инвестиционном портале.

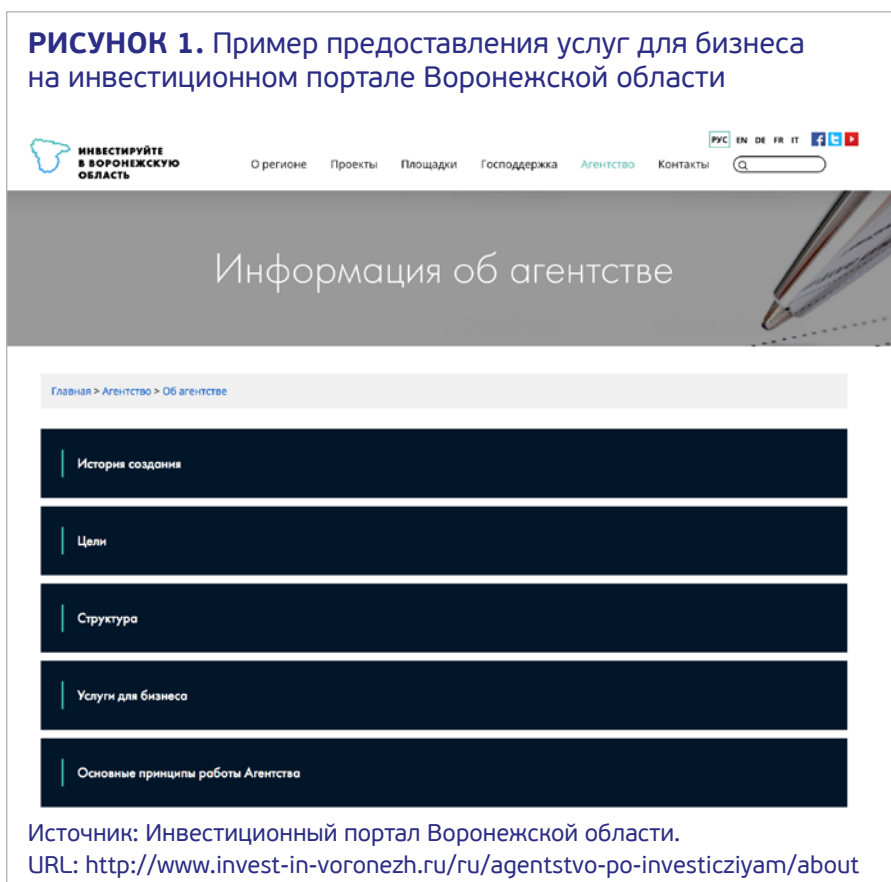
Особенно важным для привлечения инвесторов в регион является наличие на сайте информации об услугах, которые предоставляются в рамках сопровождения инвестиционного проекта. Желательно, чтобы раздел для инвестора был «под рукой» и выделен в отдельную вкладку или раздел: чтобы потенциальные инвесторы могли, не тратя времени на поиск, оценить ту поддержку и услуги, которые они могут получить,

обратившись непосредственно в данный регион.

Так, например, на инвестиционном портале Воронежской области в отдельный раздел вынесены услуги для бизнеса (Рисунок 1).

Пример удобного расположения раздела с описанием услуг можно найти и на инвестиционном портале Свердловской области. Данный раздел находится на главной стра-

РИСУНОК 1. Пример предоставления услуг для бизнеса на инвестиционном портале Воронежской области



нице портала и представляет собой отдельную вкладку. В нем отражены те услуги, которые может получить инвестор в рамках помощи от специализированных организаций, и адреса, куда следует обращаться в случае заинтересованности (Рисунок 2).

Стоит также сказать об инвестпортале Омской области, где при помощи инфографики отображен перечень предоставляемых инвестору услуг (Рисунок 3). Пример описания услуг на инвестиционном портале Омской области.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: в регионе сразу несколько организаций заявляют оказание услуг для инвесторов, непонятно в какую из них следует обращаться.

Описание мер поддержки должно быть актуальным и идентичным на разных сайтах организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион, для того, чтобы инвестор четко понимал, какие меры поддержки он может получить. Для этого целесообразно регулярно, не реже раза в квартал, а также по ходу осуществления законодательных изменений касательно способов поддержки инвесторов, обновлять информацию, взаимодействуя с органами исполнительной власти, являющимися распорядителями этих мер поддержки.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: информация о мерах поддержки представлена в таком формате, что ее трудно прочесть, например, большие неструктурированные списки мер поддержки и документов, поэтому сложно найти те меры поддержки, которые подходят конкретному инвестору.

РИСУНОК 2. Пример описания услуг на инвестиционном портале Свердловской области

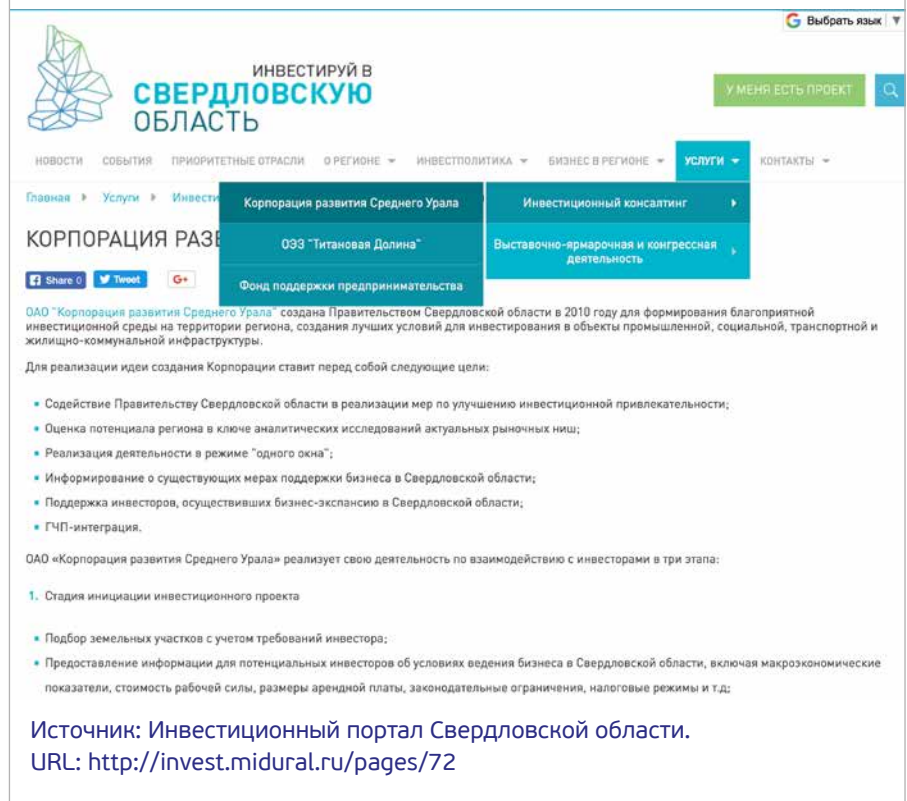
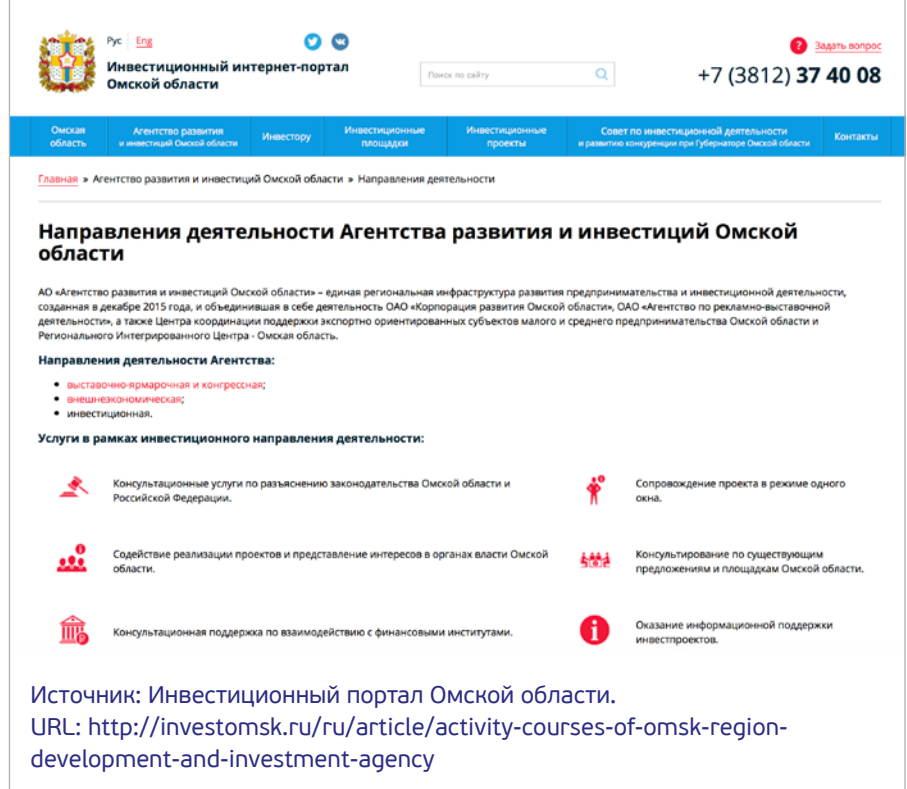


РИСУНОК 3. Пример предоставления услуг на инвестиционном портале Омской области



Актуальность предоставленной на сайте информации

Актуальность предоставленной на сайте информации² имеет ключевое значение. Особенно это относится к контактным данным – без этого инвесторы не смогут оперативно связаться с регионом. Актуальность предоставленной информации, в том числе общих данных о регионе, статистической информации, свидетельствует о том, что регион заинтересован в привлечении инвесторов.

Актуальная информация и частое обновление новостной ленты говорит о том, что ведется постоянная работа над сайтом с целью привлечения новых инвесторов, а новости свидетельствуют о том, что регион развивается, в него приходят новые инвесторы, осуществляется работа по улучшению инвестиционного климата.

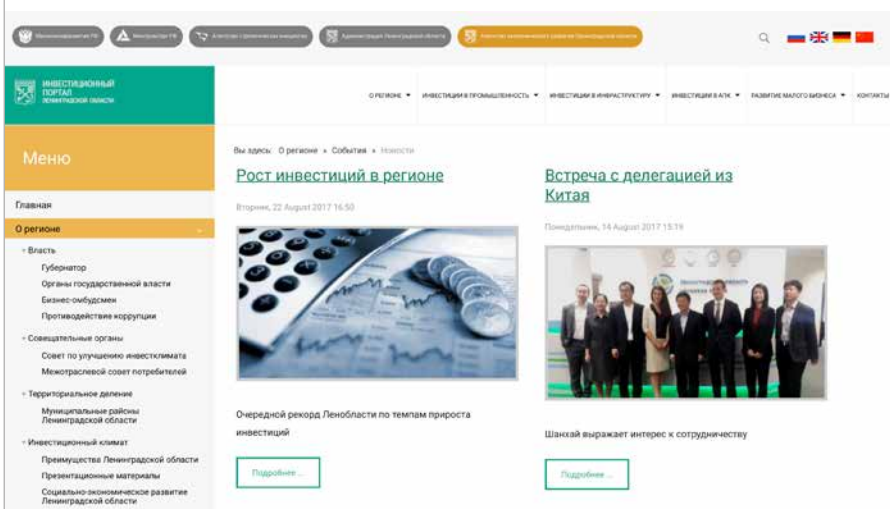
Возможность подписки на рассылку новостей предоставляет потенциальным инвесторам дополнительное средство/ресурс более глубокого включения в экономическую и инвестиционную обстановку в данном регионе. Например, инвестиционный портал Ленинградской области предоставляет актуальную информацию в новостной ленте, а также возможность подписаться на рассылку по электронной почте (Рисунок 4).



Информация регулярно предоставляется органами власти для размещения на инвестиционном портале в рамках исполнения утвержденных губернатором области дорожной карты по внедрению Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе и дорожной карты по внедрению целевой модели «Качество инвестиционного портала».

**Савченко Михаил Александрович,
президент АО «Корпорация «Развитие»
Белгородской области**

РИСУНОК 4. Пример новостной ленты на инвестиционном портале Ленинградской области



Источник: Инвестиционный портал Ленинградской области.
URL: <http://lenobinvest.ru/region/sobytiya/novosti>

² Данный пункт частично отражен в целевой модели «Качество инвестиционного портала».

Инвестпортал Алтайского края отличается оперативным обновлением новостной ленты. Потенциальный инвестор всегда может посмотреть актуальную информацию о регионе и узнать свежие новости (Рисунок 5).

На инвестиционном портале Белгородской области также можно прочитать всю актуальную информацию за последнюю неделю и подписаться на рассылку новостей (Рисунок 6).



В текущем году было размещено 412 новостных сообщений. Кроме того, к инвестиционному порталу Алтайского края было зарегистрировано 7225 обращений (1391 из них к мобильной версии инвестиционного портала).

Кобзев Олег Владимирович, директор Алтайского центра инвестиций и развития



РИСУНОК 5. Пример новостной ленты на инвестиционном портале Алтайского края

Источник: Инвестиционный портал Алтайского края.
URL: <http://invest.alregn.ru/news>

РИСУНОК 6. Пример новостной ленты на инвестиционном портале Белгородской области

Источник: Инвестиционный портал Белгородской области.
URL: <http://belgorodinvest.com/ru/presscenter/events>

Наличие всех необходимых контактов на сайте свидетельствует о заинтересованности правительства региона и специализированных организаций в новых предпринимателях. Данная контактная информация помогает потенциальному инвестору связаться с представителями региона.

Примером оформления раздела «Контакты» может служить инвестиционный портал Воронежской области: здесь указаны ключевые сотрудники, их должности, номера телефонов (в том числе мобильные) и адреса электронной почты (Рисунок 7).

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: неактуальная и устаревшая информация (в том числе о мерах поддержки и об услугах) на сайте, редкое обновление новостной ленты, нет возможности подписаться на рассылку новостей.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: ввиду отсутствия схемы проезда, фотоматериалов, а также описания местоположения организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион, в некоторых регионах «агенты бизнеса» испытывали проблемы с тем, чтобы найти организацию для посещения.

Качественный перевод сайта на несколько иностранных языков, включая оперативное обновление информации

Одной из важных характеристик сайта является наличие нескольких языковых версий³. Только в таком случае потенциальный иностранный инвестор, не владеющий русским языком, сможет узнать всю необходимую информацию.

³ Данный пункт частично отражен в Целевой модели «Качество инвестиционного портала».

РИСУНОК 7. Пример контактов на инвестиционном портале Воронежской области

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ВОРОНЕЖСКУЮ ОБЛАСТЬ

О регионе Проекты Площадки Господдержка Агентство Контакты

КОНТАКТЫ

Главная > Контакты > Контакты агентства

Областное государственное бюджетное учреждение «Агентство по инвестициям и стратегическим проектам»

ЗАЯВКА НА РЕАЛИЗАЦИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

ЗАЯВКА НА ПОЛУЧЕНИЕ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ

ЗАЯВКА НА ОБЪЯВЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ В РЕАЛИЗАЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Адрес: 394018, г. Воронеж, ул. Свободы, 14, 7 этаж
Телефон / факс: +7 (473) 212-70-07
E-mail: api@govrn.ru

Директор
Кустов Данил Александрович
+7 (473) 212-70-07
+7 (961) 109-55-53
E-mail: dakustov@govrn.ru

Первый заместитель директора
Хорошев Константин Михайлович
+7 (473) 212-70-09
+7 (961) 109-55-51
E-mail: khoroshev@govrn.ru

Начальник отдела общественных связей и презентационно-выставочной деятельности
Дорофеев Владимир Васильевич
+7 (473) 212-70-13
+7 (961) 109-55-52
E-mail: vdorofeev@govrn.ru

Начальник информационно-аналитического отдела
Орлова Мария Владиленовна
+7 (473) 212-70-12
+7 (961) 109-55-57
E-mail: marlova@govrn.ru

Источники: Инвестиционный портал Воронежской области.
URL: <http://www.invest-in-voronezh.ru/ru/contacts/agency-contacts/>



В соответствии с Приказом Агентства «О закреплении ответственных за информационное наполнение инвестиционного портала Воронежской области», начальник отдела общественных связей и презентационно-выставочной деятельности ежегодно организует работу по переводу информационных материалов на иностранные языки (английский, немецкий, французский, итальянский), согласно реестру вносимых изменений.

Перевод информационных материалов инвестиционного портала осуществляется путем привлечения высококвалифицированных специалистов в области иностранных языков.

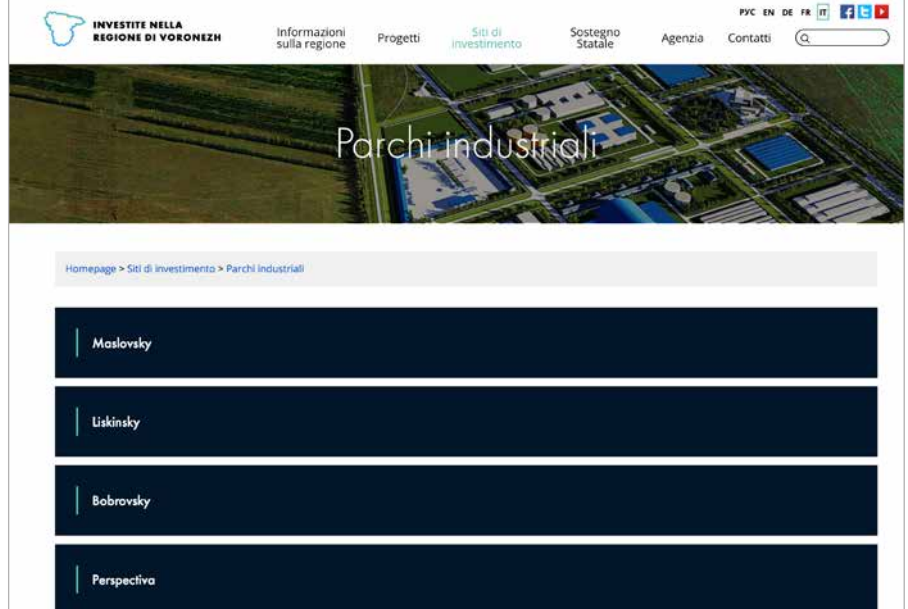
**Кустов Данил Александрович,
директор Агентства по инвестициям
и стратегическим проектам
Воронежской области**

Необходимо переводить на иностранные языки всю ключевую информацию, чтобы пользователь мог получать актуальные данные, переходя на интересующие его разделы⁴.

Например, итальянская версия инвестпортала Воронежской области содержит раздел с описанием промышленных парков региона (Рисунок 8).

Наивысшее количество иностранных языков поддерживает инвестиционный портал Республики Татарстан: он переведен на 9 иностранных языков, а также татарский язык. Например, ниже изображен раздел описания инвестиционных проектов Республики Татарстан на немецком языке (Рисунок 9).

РИСУНОК 8. Пример описания раздела инвестиционных площадок на итальянском языке на инвестиционном портале Воронежской области



Источник: Инвестиционный портал Воронежской области.
URL: <http://www.invest-in-voronezh.ru/it/siti-di-investimento/parchi-industriali>

РИСУНОК 9. Пример описания инвестиционных проектов на немецком языке на инвестиционном портале Республики Татарстан



Источник: Инвестиционный портал Республики Татарстан.
URL: <http://www.invest.tatar.ru/de/guide/projects>

⁴ Для больших документов, согласно целевой модели «Качество инвестиционного портала», допускается приведение краткого перевода с ключевыми тезисами.

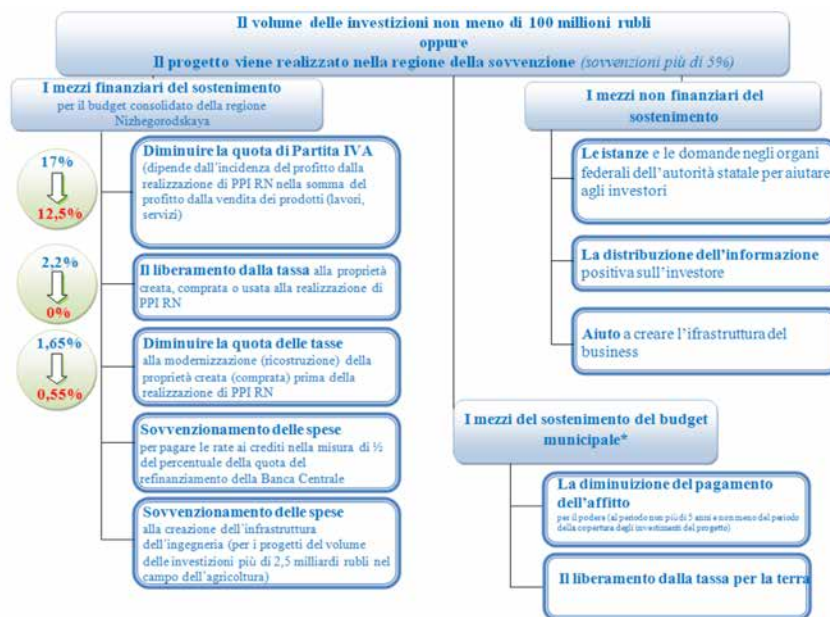
Инвестпортал Нижегородской области переведен на 7 иностранных языков, в том числе на портале приведен перевод описания мер поддержки (Рисунок 10)..

Стоит отметить также инвестпортал Ленинградской области, где осуществляется перевод всей необходимой информации на 4 языка, например, есть перевод всех актуальных новостей (Рисунок 11).

Инвестпортал Алтайского края поддерживает перевод описания инвестиционных площадок на инвестиционной карте региона (Рисунок 12).

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: сайт не поддерживает перевод на иностранные языки; ключевая информация переведена не должным образом, не в полном объеме; при переходе на иностранный язык часть информации отображается на русском, инвестиционная карта не поддерживает иностранные языки либо поддерживает частично; наличие машинного перевода на иностранные языки на инвестпортале.

РИСУНОК 10. Пример перевода схемы действующих мер поддержки на инвестпортале Нижегородской области



Источник: Инвестиционный портал Нижегородской области.
 URL: http://nn-invest.com.images.1c-bitrix-cdn.ru/upload/medialibrary/7bd/ppi_rn_it.png?1501069975111962



Перевод и поддержка сайта находятся в компетенции разработчиков, которые привлекают к данным работам профессиональных переводчиков. В штате агентства по привлечению инвестиций Самарской области также есть сотрудники, владеющие иностранными языками. Они, в свою очередь, проводят тщательную проверку перевода.

Короткий Игорь Викторович, исполнительный директор Агентства по привлечению инвестиций Самарской области



Перевод портала на иностранные языки осуществляется менеджером по международным связям АО «Корпорация «Развитие» согласно разработанному и утвержденному руководством ежедневному внутреннему порядку.

Савченко Михаил Александрович, президент АО «Корпорация «Развитие» Белгородской области



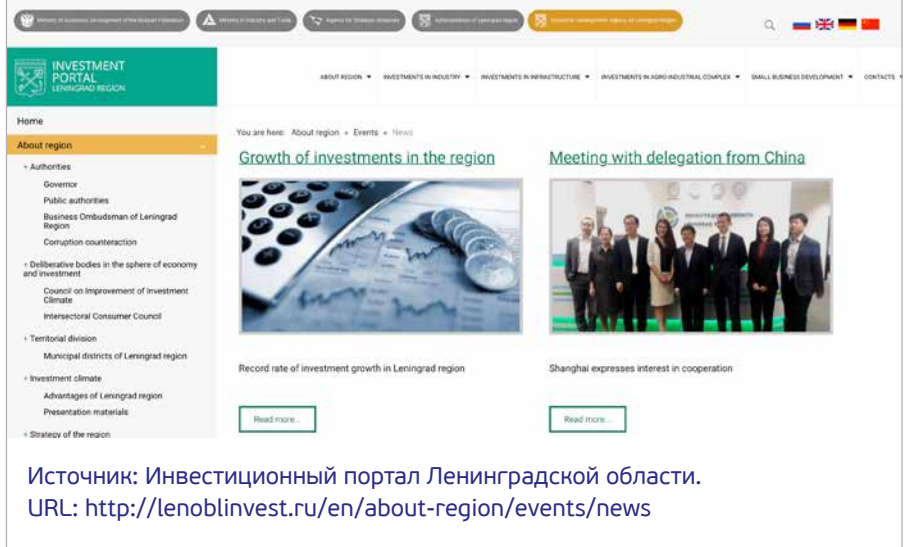
Разработка и обеспечение функционирования инвест-портала находится на подряде сторонней организации. Кроме того, сайт находится на официальном домене Республики Татарстан tatar.ru, сопровождением которого занимается ГУП «Центр информационных технологий Республики Татарстан».

При появлении новой информации перевод осуществляет сторонняя организация на основе заключенного договора на 11 языках мира.

Здунов Артем Алексеевич,
министр экономики
Республики Татарстан

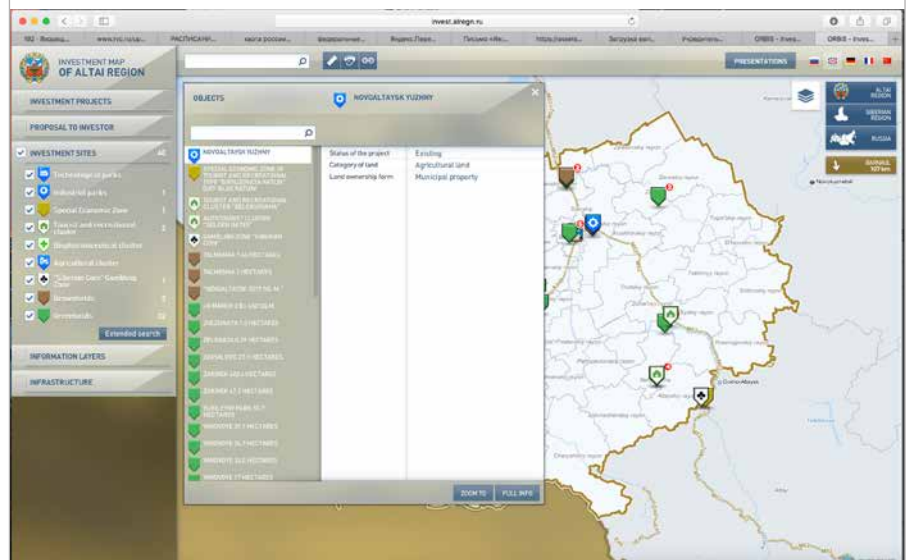


РИСУНОК 11. Пример новостной ленты на английском языке на инвестиционном портале Ленинградской области



Источник: Инвестиционный портал Ленинградской области.
URL: <http://lenobinvest.ru/en/about-region/events/news>

РИСУНОК 12. Пример перевода описания инвестиционных площадок на английский язык на инвестиционной карте Алтайского края



Источник: Инвестиционная карта Алтайского края.
URL: <http://invest.alregn.ru/map/?lng=en>

Удобство сайта для пользователя

Большое значение для пользователя имеет стабильность работы сайта, также простота и удобство навигации.

Стабильность работы

Сайт должен находиться в рабочем состоянии. Необходимо следить, чтобы он функционировал и своевременно вносить платежи, если это требуется для работы сайта.

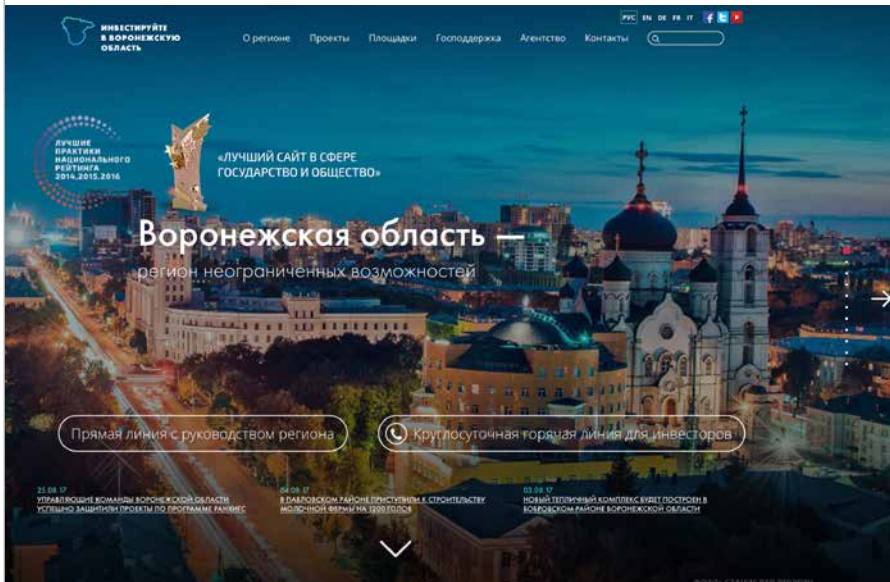
Обеспечение простоты, приятного дизайна и удобства навигации

Просмотр и использование сайта должно быть удобным и приятным любому человеку. Достичь этого можно с помощью комфортного для глаз сочетания шрифтов, фона и изображения.

Навигация на сайте должна быть простой. Наиболее важная для инвестора информация (о регионе, о перспективных инвестиционных направлениях, о мерах поддержки инвестора, об услугах, контакты, форма для подачи заявки, форма обратной связи и др.) должна находиться в поле зрения пользователя. Или же ему должно быть интуитивно понятно, куда двигаться, чтобы ее найти.

Инвестиционные порталы Воронежской области и Республики Татарстан обладают ярким и приятным дизайном, а также простой навигацией (Рисунок 13), (Рисунок 14).

РИСУНОК 13. Пример удачного оформления главной страницы инвестиционного портала Воронежской области



Источник: Инвестиционный портал Воронежской области.
URL: <http://www.invest-in-voronezh.ru/ru>

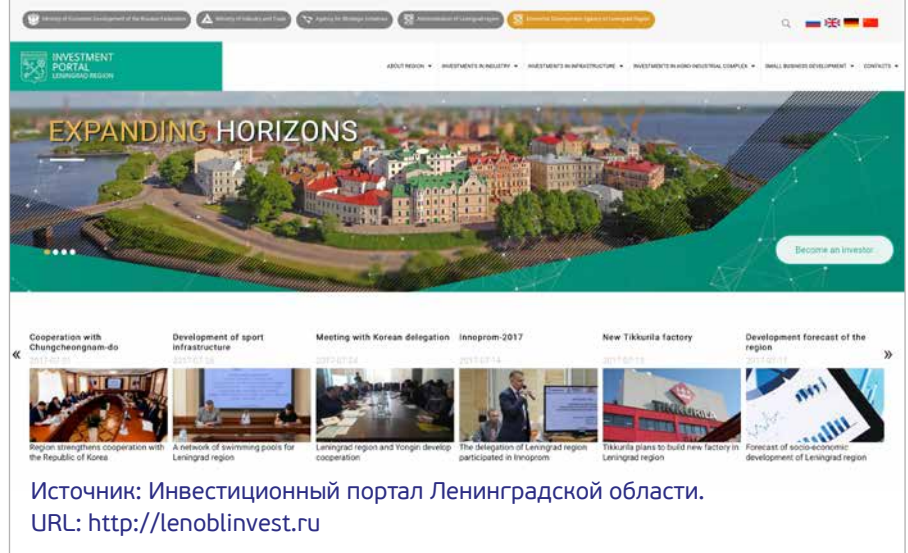
РИСУНОК 14. Пример удачного оформления главной страницы инвестиционного портала Республики Татарстан



Источник: Инвестиционный портал Республики Татарстан.
URL: <http://www.invest.tatar.ru/ru/about>

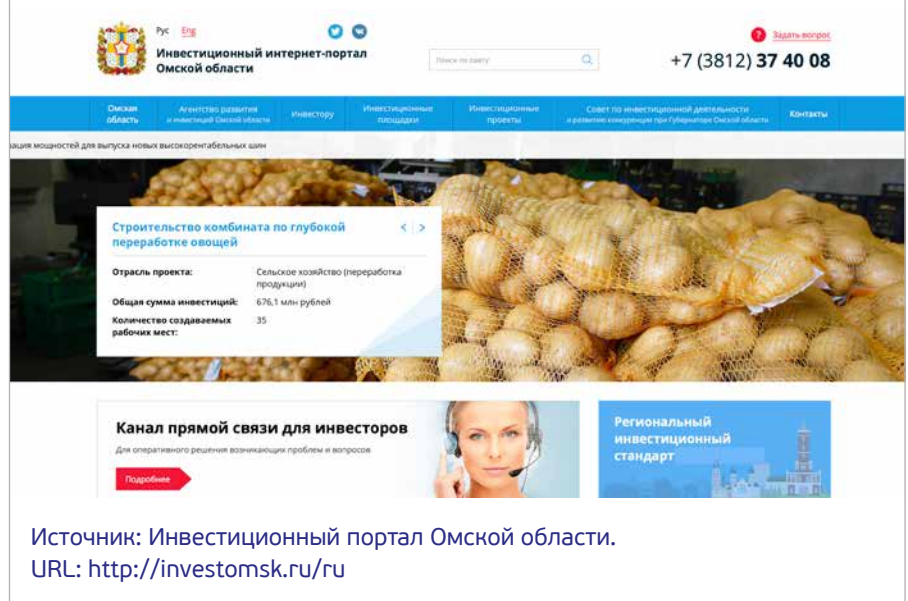
Кроме того, стоит отметить навигацию инвестиционных порталов Ленинградской и Омской областей, а также Хабаровского края, где информация хорошо структурирована и доступна в один клик (Рисунок 15), (Рисунок 16), (Рисунок 17).

РИСУНОК 15. Пример удачного оформления главной страницы инвестиционного портала Ленинградской области



Источник: Инвестиционный портал Ленинградской области.
 URL: <http://lenobinvest.ru>

РИСУНОК 16. Пример удачного оформления главной страницы инвестиционного портала Омской области



Источник: Инвестиционный портал Омской области.
 URL: <http://investomsk.ru/ru>

ОПИСАНИЕ ЛУЧШИХ ПРАКТИК «ДЕЛОВОГО ГОСТЕПРИИМСТВА» СУБЪЕКТОВ РФ

На сайте рекомендуется разместить информацию, которая даст ответ на основные вопросы инвестора:

- ▶ **общая информация об инвестиционной привлекательности региона, о конкурентных преимуществах**

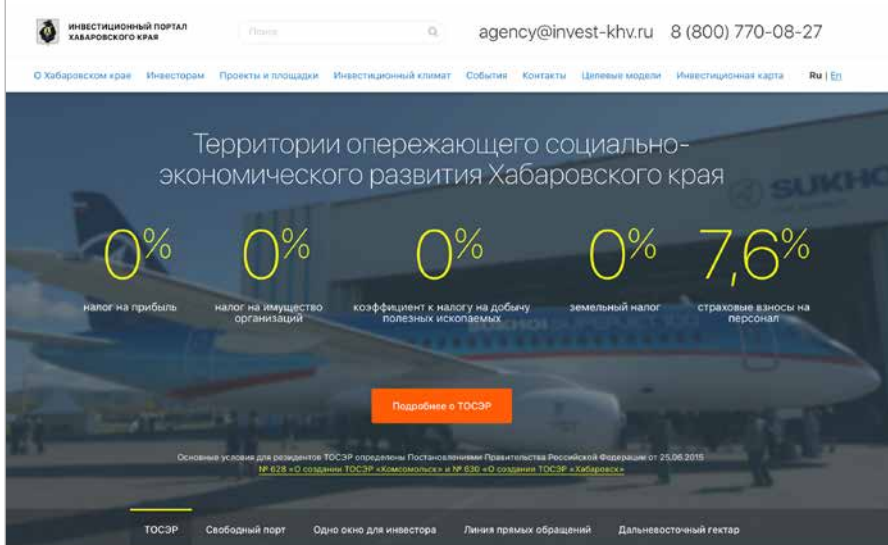
Общую информацию об инвестиционной привлекательности региона следует расположить в отдельном разделе, поскольку это является «входным билетом» инвестора в регион. Именно здесь он может заинтересоваться регионом и составить первое впечатление о нем.

- ▶ **наличие описания инвестиционных проектов, реализуемых на территории региона (по согласованию с инвестором), и «историй успеха» (примеров успешной реализации инвестиционных проектов)⁵**

Размещение на инвестпорталах «историй успеха», информации о создании предприятий и кластеров говорит об инвестиционной привлекательности региона и успешности ранее реализованных проектов.

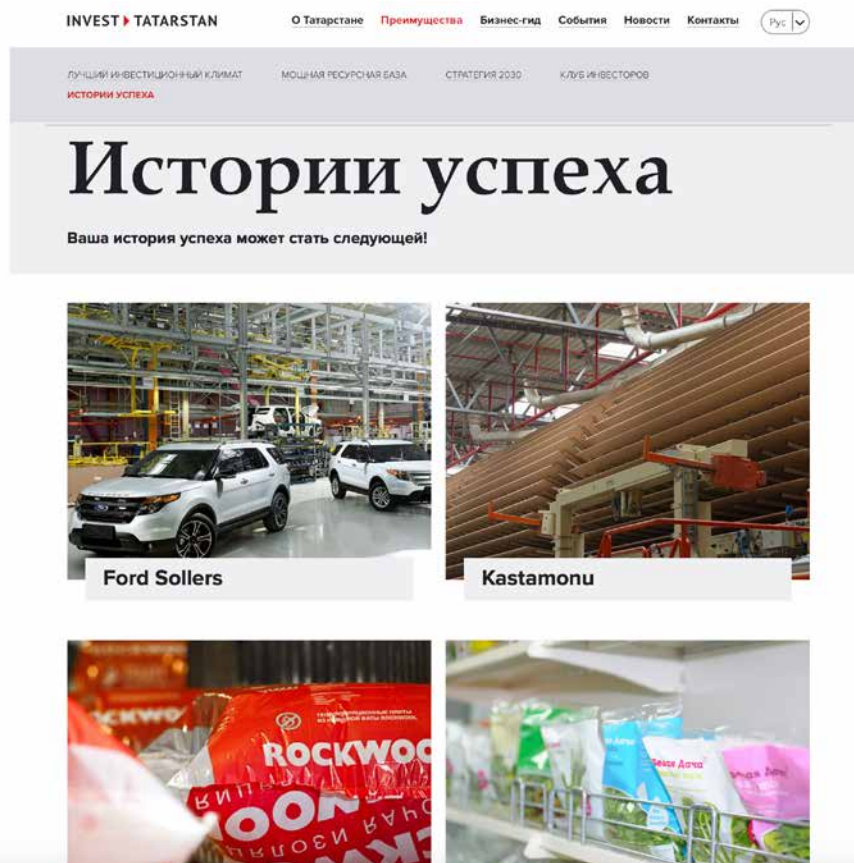
Например, на инвестиционных порталах Республики Татарстан и Ленинградской области размещен раздел «Истории успеха», где инвесторы могут подробнее узнать о реализованных проектах в регионе (Рисунок 18), (Рисунок 19).

РИСУНОК 17. Пример удачного оформления главной страницы инвестиционного портала Хабаровского края



Источник: Инвестиционный портал Хабаровского края.
URL: <http://invest.khv.gov.ru>

РИСУНОК 18. Пример описания «историй успеха» на инвестиционном портале Республики Татарстан



Источник: Инвестиционный портал Республики Татарстан.
URL: <http://www.invest.tatar.ru/ru/advantages/success-stories>

⁵ Данный пункт отражен в Целевой модели «Качество инвестиционного портала».

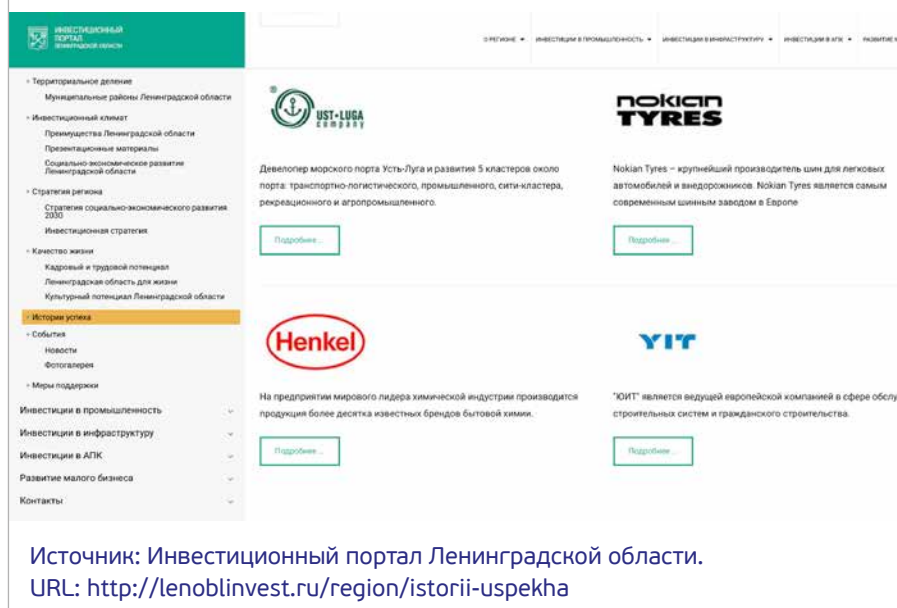
На портале Нижегородской области также можно узнать о существующих проектах в регионе и этапах их создания (Рисунок 20).

► **информация о мерах поддержки и способах их получения**⁶

Предоставление подробной информации о мерах поддержки и услугах дает возможность предпринимателям выбрать регион для реализации бизнес-идей и инвестирования средств. Отсутствие поддержки бизнеса – недостаток, с точки зрения инвестора. В связи с этим на сайтах обязательно должна быть актуальная информация как о мерах государственной поддержки, так и о способах ее получения. Особое значение имеют услуги, предоставляемые специализированными организациями. Их цель – помочь инвесторам в выборе организации бизнеса в регионе, в частности – через информационно-консультационные услуги.

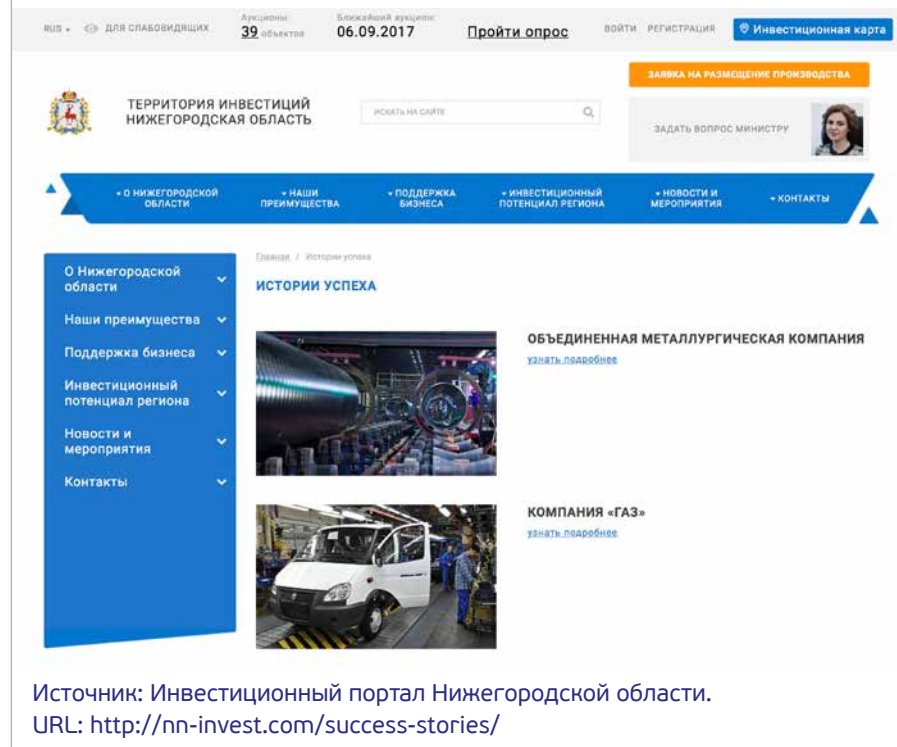
Наиболее привлекательной для инвестора является четко структурированная информация о том, какие меры государственной поддержки он сможет получить в регионе. Для облегчения восприятия текстовой информации и документов, размещенных на инвестиционном портале, их содержание рекомендуется также представлять в адаптированном виде, в том числе схематично, с использованием элементов инфографики.

РИСУНОК 19. Пример описания «историй успеха» на инвестиционном портале Ленинградской области



Источник: Инвестиционный портал Ленинградской области.
URL: <http://lenobinvest.ru/region/istorii-uspekha>

РИСУНОК 20. Пример описания «историй успеха» на инвестиционном портале Нижегородской области



Источник: Инвестиционный портал Нижегородской области.
URL: <http://nn-invest.com/success-stories/>

⁶ Данный пункт отражен в целевой модели «Качество инвестиционного портала».

Один из ярких и достойных примеров сочетания схематичности и полноты информации можно найти на инвестиционном портале Ивановской области. Здесь даётся возможность подобрать меры поддержки, соответствующие проекту инвестора (с использованием фильтров). Также есть и описание способов ее получения (Рисунок 21).

Кроме того, на портале Ивановской области, заполнив форму, можно получить консультацию (Рисунок 22).



Полная информация о возможных мерах поддержки размещается на инвестиционном портале региона (отраслевая поддержка, информация о налоговых льготах, гарантийная поддержка, поддержка со стороны Фонда развития промышленности и Фонда развития моногородов, АО «Корпорация МСП») и обновляется ежеквартально.

**Короткий Игорь Викторович,
исполнительный директор Агентства
по привлечению инвестиций
Самарской области**



...раз в квартал сотрудники Министерства экономического развития Алтайского края направляют в КАУ «Алтайский центр инвестиций и развития» документ с мерами государственной поддержки, предоставляемыми в крае, для дальнейшего размещения информации на портале.

**Кобозев Олег Владимирович,
директор Алтайского центра инвестиций
и развития**

РИСУНОК 21. Пример описания получения мер государственной поддержки на инвестиционном портале Ивановской области

The screenshot shows the 'Меры господдержки' (State Support Measures) section of the investment portal. It includes a sidebar with navigation options like 'Получить господдержку', 'Гранты и субсидии', 'Кредиты', 'Гарантии, поручительство', 'НИОКР', 'Налоговые льготы', 'Предоставление информации', and 'Залоговый фонд'. The main content area lists various support types such as 'Возмещение расходов', 'Субсидирование части затрат', 'Гранты начинающим предпринимателям', 'Микрозаймы', 'Поручительство (гарантии) по банковским кредитам', and 'Льготы'. A dropdown menu is open over the 'Получить поддержки Действующий Бизнес' button, listing categories like 'Инноватор', 'Молодой предприниматель', 'Начинающий предприниматель', 'Социальный предприниматель', 'Экспортёр', and 'Юридическое лицо'.

Источник: Инвестиционный портал Ивановской области.
URL: <http://invest-ivanovo.ru/mery-gospodderzhki>

- ▶ информация о площадках для размещения производства, качественно работающая инвестиционная карта с описанием доступных инвестиционных площадок, индустриальных парков, зон развития

Качественная проработка инвестиционной карты с возможностью просмотра всех инвестиционных площадок, парков и зон развития демонстрирует серьезный подход к привлечению инвесторов и предоставлению всей имеющейся информации.

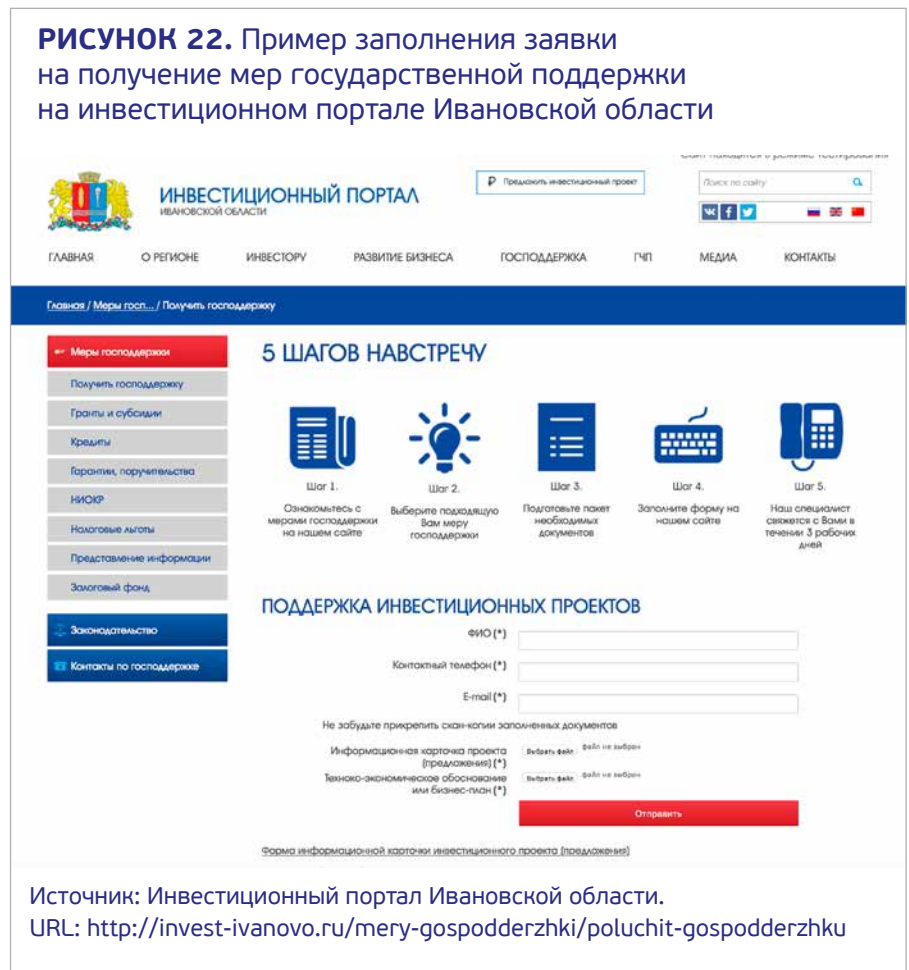
Инвестиционная карта с полным описанием всех имеющихся площадок и проектов в регионе размещена на инвестиционном портале Алтайского края (Рисунок 23).

Лучшей практикой является предоставление информации не только о названии и местоположении площадок, но и о других параметрах, в том числе:

- ▶ доступных мощностях электро-, газо-, водо-, теплоснабжения;
- ▶ правовом статусе объекта;
- ▶ транспортной инфраструктуре (авто-, ж/д, речной/морской порт);
- ▶ примерной стоимости аренды / выкупа участка;
- ▶ контакты собственников / органов государственной/муниципальной власти для уточнения деталей.

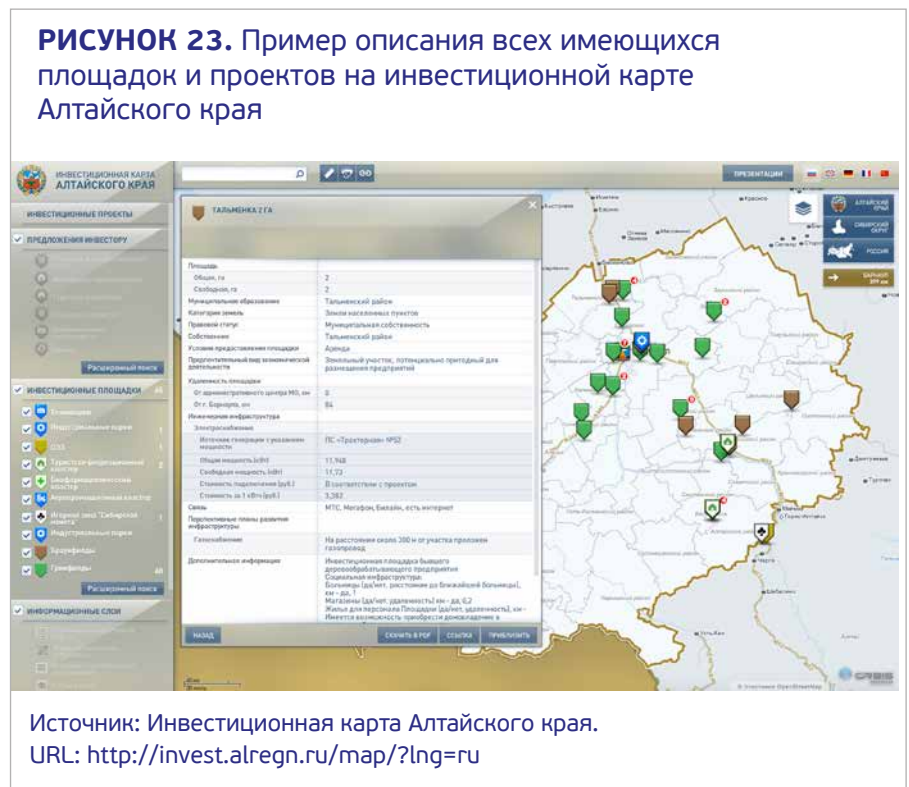
Полезно наличие функции поиска площадок по определенным параметрам и электронной инвестиционной карты, на которой можно посмотреть необходимую информацию.

РИСУНОК 22. Пример заполнения заявки на получение мер государственной поддержки на инвестиционном портале Ивановской области



Источник: Инвестиционный портал Ивановской области.
 URL: <http://invest-ivanovo.ru/mery-gospodderzhki/poluchit-gospodderzhku>

РИСУНОК 23. Пример описания всех имеющихся площадок и проектов на инвестиционной карте Алтайского края



Источник: Инвестиционная карта Алтайского края.
 URL: <http://invest.alregn.ru/map/?lng=ru>

Например, на инвестиционной карте Республики Татарстан есть все необходимые параметры объектов. Путем выбора можно оставить для себя ключевые параметры по каждому конкретному объекту (Рисунок 24).

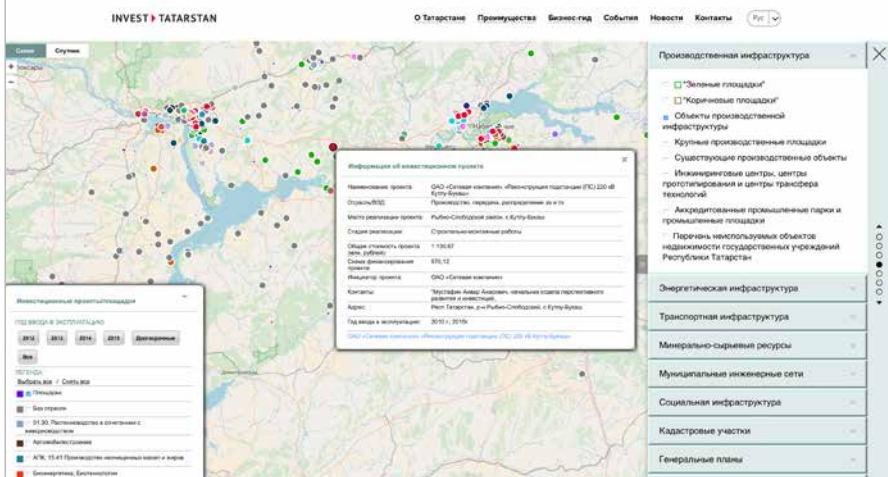
Возможность оставить заявку на сайте о размещении производства

Важный пункт – наличие кнопки на главной странице сайта, нажав на которую, инвестор может заполнить форму подачи заявки для реализации проекта («горячая кнопка инвестора») и сэкономить свое время⁷.

«Горячую кнопку» рекомендуется расположить на видном месте и выделить ярким цветом, чтобы она была сразу заметна инвестору. При нажатии на нее должна открываться форма заявки.

Успешным примером служит инвестиционный портал Владимирской области, для которого характерны яркий и удобный формат «горячей кнопки инвестора», а также простая форма для заполнения заявки (Рисунок 25), (Рисунок 26).

РИСУНОК 24. Пример инвестиционной карты Республики Татарстан



Источник: Инвестиционная карта Республики Татарстан.
URL: <http://www.invest.tatar.ru/ru/#map>

РИСУНОК 25. Пример отображения «горячей кнопки инвестора» на инвестиционном портале Владимирской области



Источник: Инвестиционный портал Владимирской области.
URL: <https://investvladimir.ru>

⁷ Данный пункт отражен в целевой модели «Качество инвестиционного портала».

Стоит сказать про инвестиционный портал Свердловской области, где горячая кнопка «У меня есть проект» хорошо видна. Форма самой заявки предполагает подробное заполнение сведений об инициаторе проекта и самом инвестиционном проекте. Есть возможность загрузить необходимые документы (Рисунок 27).

Важной для инвестора является возможность дистанционной подачи документов, которая помогает сэкономить время, а также сократить сроки рассмотрения самой заявки.

РИСУНОК 26. Пример заполнения заявки о размещении производства на инвестиционном портале Владимирской области

The screenshot shows the 'ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТАЛ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ' website. At the top, there is a navigation bar with buttons for 'О регионе', 'Инвестиционные площадки', 'Поддержка инвестора', 'Обратная связь', 'ГЧП', and 'Поддержка экспорта'. A search bar and a map of the region are also visible. The main heading is 'ПОДАЧА ЗАЯВКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА НА ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА'. Below this is a form with the following fields:

- Наименование инвестиционного проекта
- Планируемый объем инвестиций
- Количество создаваемых рабочих мест
- Период строительства
- Название компании
- Адрес
- Телефон
- E-mail
- Контактное лицо
- Местонахождение запрашиваемого земельного участка/производственных площадей
- Площадь запрашиваемого земельного участка/производственных площадей
- Электроснабжение
- Электроснабжение
- Водоснабжение
- Транспортная инфраструктура
- Санитарно-защитная зона
- Дополнительная информация

On the right side of the form, there are three yellow buttons: 'ЗАДАТЬ ВОПРОС', 'СТАТЬ ИНВЕСТИТОМ', and 'КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ'.

Источник: Инвестиционный портал Владимирской области.
URL: https://investvladimir.ru/placement_object

РИСУНОК 27. Пример отображения «горячей кнопки инвестора» и заполнения заявки о размещении производства на инвестиционном портале Свердловской области

The screenshot shows the 'ИНВЕСТИРУЙ В СВЕРДЛОВСКУЮ ОБЛАСТЬ' website. At the top, there is a navigation bar with buttons for 'У МЕНЯ ЕСТЬ ПРОЕКТ' and a search icon. Below the navigation bar, there is a heading 'ЗАПОЛНИТЕ ЗАЯВКУ И НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ С ВАМИ СВЯЖУТСЯ'. The main heading is 'СВЕДЕНИЯ ОБ ИНИЦИАТОРЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА'. Below this is a form with the following fields:

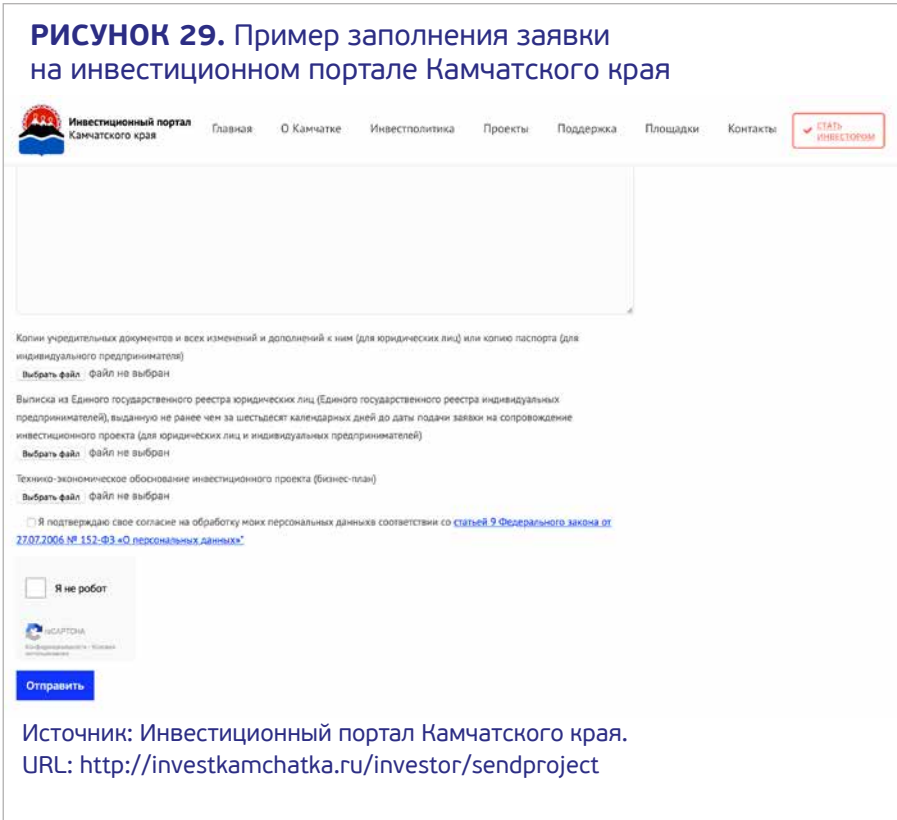
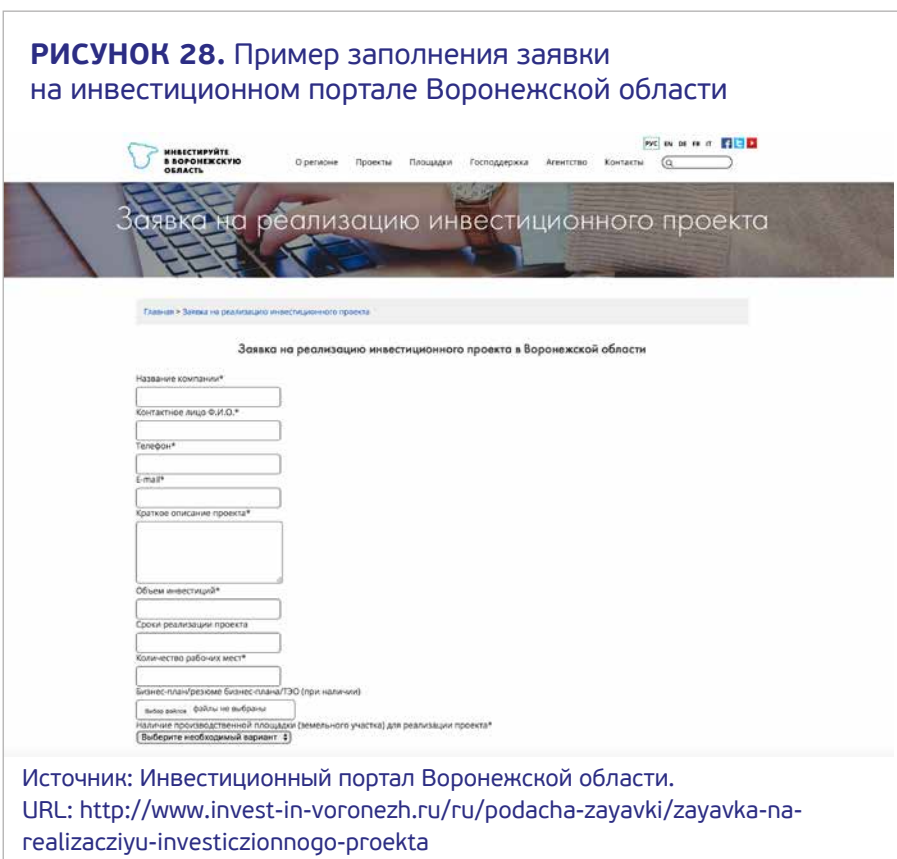
- * Полное наименование инициатора инвестиционного проекта
- Краткое наименование инициатора инвестиционного проекта
- Организационно-правовая форма инициатора инвестиционного проекта
- * Юридический адрес инициатора инвестиционного проекта
- Фактический адрес инициатора инвестиционного проекта

At the bottom of the page, there is a footer with the text: 'Источник: Инвестиционный портал Свердловской области. URL: http://invest.midural.ru/investment_requests/new'.

ОПИСАНИЕ ЛУЧШИХ ПРАКТИК «ДЕЛОВОГО ГОСТЕПРИИМСТВА» СУБЪЕКТОВ РФ

Помимо уже приведенного выше примера инвестпортала Свердловской области данную функцию предоставляет и инвестиционный портал Воронежской области тоже (Рисунок 28).

Стоит выделить форму заявки на инвестпортале Камчатского края. Здесь отображаются пункты для загрузки нескольких документов, каждый из которых несет четкую смысловую нагрузку (Рисунок 29).

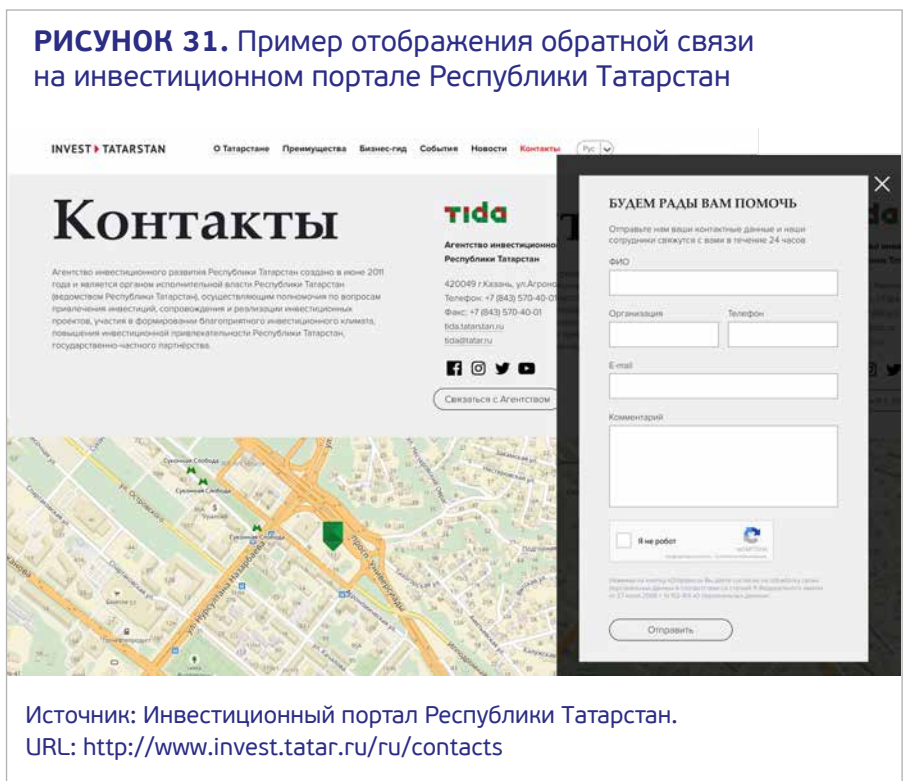
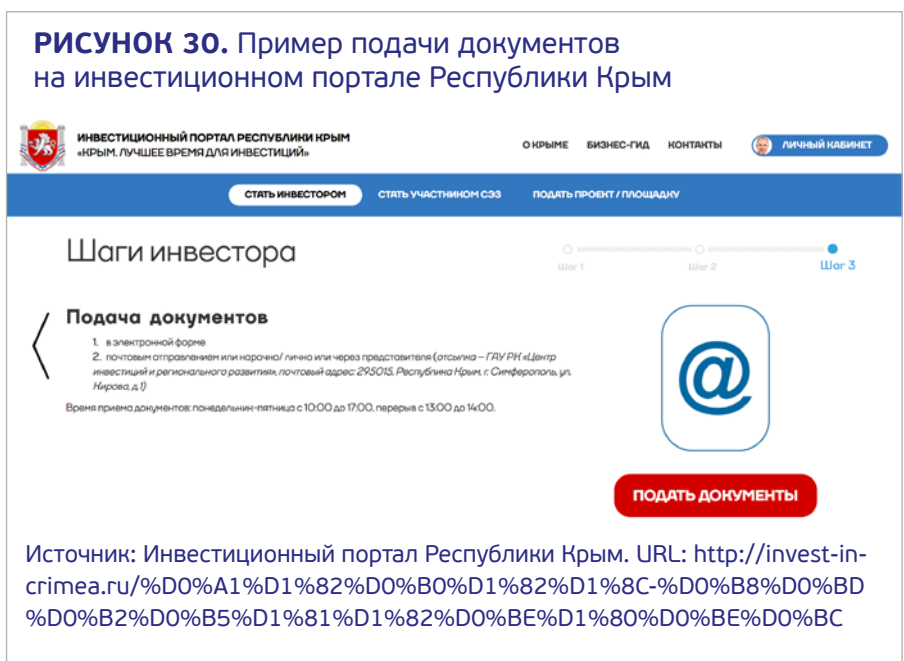


На инвестиционном портале Республики Крым потенциальный инвестор может дистанционно подать заявку и приложить к ней все необходимые документы (Рисунок 30).

Возможность оставить обратную связь

Наличие канала прямых обращений на инвестиционном портале позволяет получать оперативную обратную связь от инвесторов и на ее основе совершать эффективные действия по улучшению мер поддержки, развитию объектов инвестиционной инфраструктуры, а также по улучшению работы сайта. В регионах-лидерах этот канал активно используется.

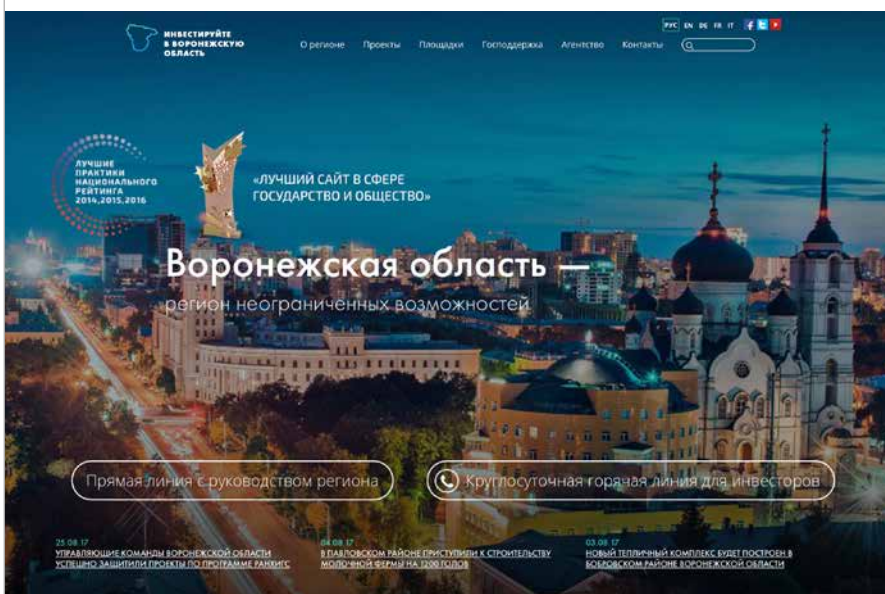
На инвестиционном портале Республики Татарстан представлена кнопка обратной связи «Связаться с агентством», с помощью которой инвестор, отправляя свои данные, может получить ответ от сотрудников в течение 24-х часов (Рисунок 31).



Интересное решение предлагается на инвестиционном портале Воронежской области. Здесь есть телефон круглосуточной «горячей линии» для инвесторов. Операторы могут проводить консультации на иностранных языках. Кроме того, на сайте есть возможность получить консультацию и задать вопрос онлайн (Рисунок 32).

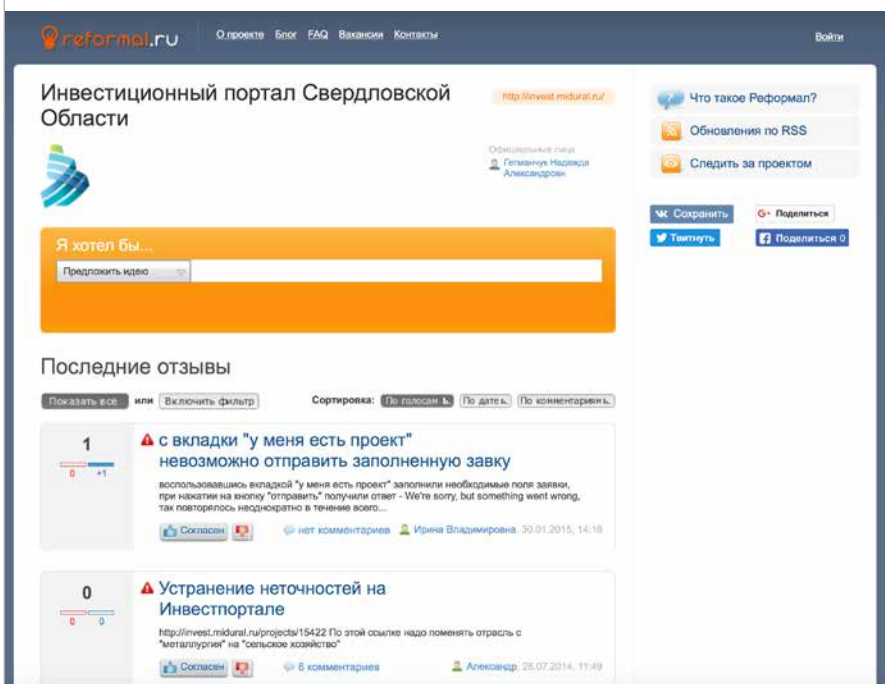
Инвестиционный портал Свердловской области – удачный пример организации обратной связи по улучшению сайта. В левой части главной страницы портала есть кнопка «Отзывы и предложения». При переходе на нее появляется раздел, где любой желающий может внести предложения по улучшению сайта и качеству предоставляемой информации (Рисунок 33).

РИСУНОК 32. Пример отображения «горячей линии» на инвестиционном портале Воронежской области



Источник: Инвестиционный портал Воронежской области.
URL: <http://www.invest-in-voronezh.ru/ru>

РИСУНОК 33. Пример отображения раздела «Отзывы и предложения» на инвестиционном портале Свердловской области



Источник: Инвестиционный портал Свердловской области.
URL: <http://investmidural.reformal.ru>

Качественное продвижение сайта

Качественное позиционирование инвестиционного портала дает конкурентное преимущество, поскольку позволяет сделать доступнее информацию об инвестиционной привлекательности региона⁸. Поисковое продвижение сайта позволяет поднять позицию сайта в разных поисковых системах по определенным запросам.

В качестве одного из примеров можно привести инвестпортал Республики Татарстан, который по поисковым запросам является первым в системах «Яндекс» и «Гугл» (Рисунок 34), (Рисунок 35).

РИСУНОК 34. Пример отображения инвестиционного портала Республики Татарстан в поисковой системе «Яндекс»

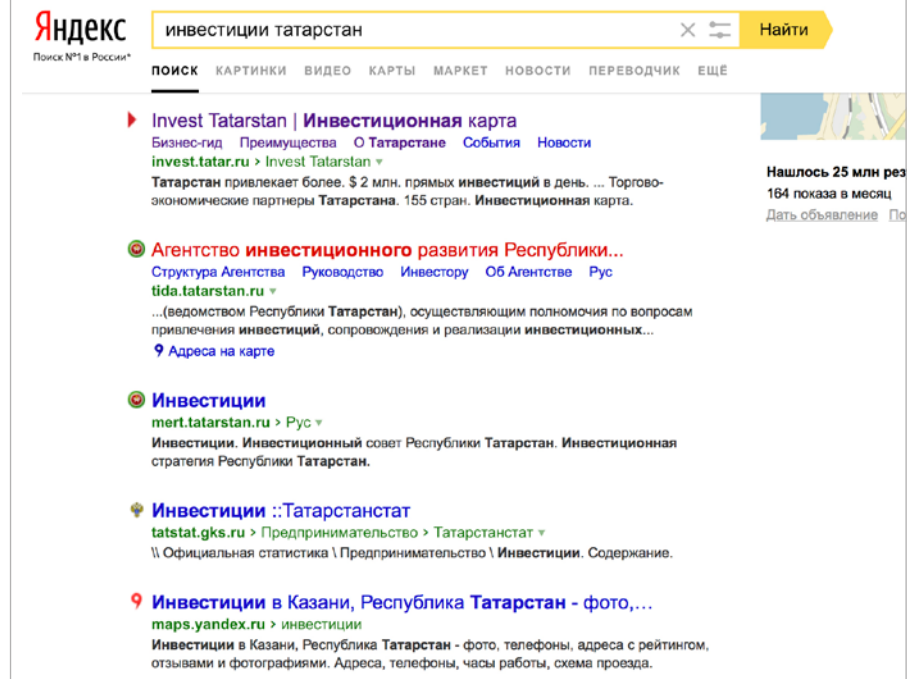
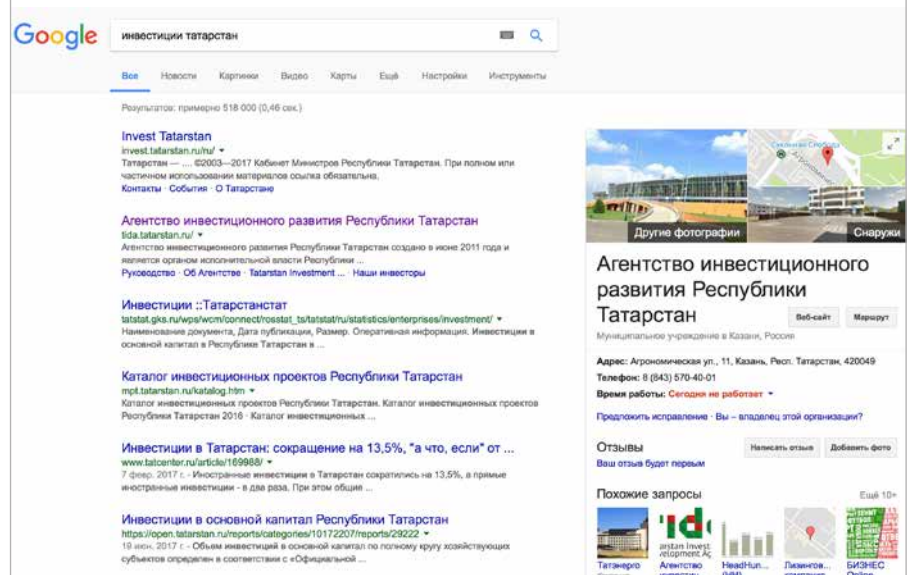


РИСУНОК 35. Пример отображения инвестиционного портала Республики Татарстан в поисковой системе «Гугл»



⁸ Данный пункт отражен в целевой модели «Качество инвестиционного портала».

Использование социальных сетей – важный рычаг продвижения бизнес-идей в современном мире, многие предприниматели, потенциальные инвесторы активно ими пользуются. Соответственно, организациям, специализирующимся на привлечении инвестиций в регион, рекомендуется иметь страницы в социальных сетях и заниматься их продвижением.

Например, в качестве площадок для продвижения портал Ленинградской области использует Facebook, Twitter и Instagram (Рисунок 36).

У инвестпортала Нижегородской области также есть профили в различных социальных сетях, в частности в Facebook (Рисунок 37).

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: в некоторых регионах в поиске на первом месте появляется устаревший портал правительства региона с неактуальной информацией; при наличии страницы специализирующейся на привлечении инвестиций организации в соцсетях, количество подписчиков незначительное (13 человек).

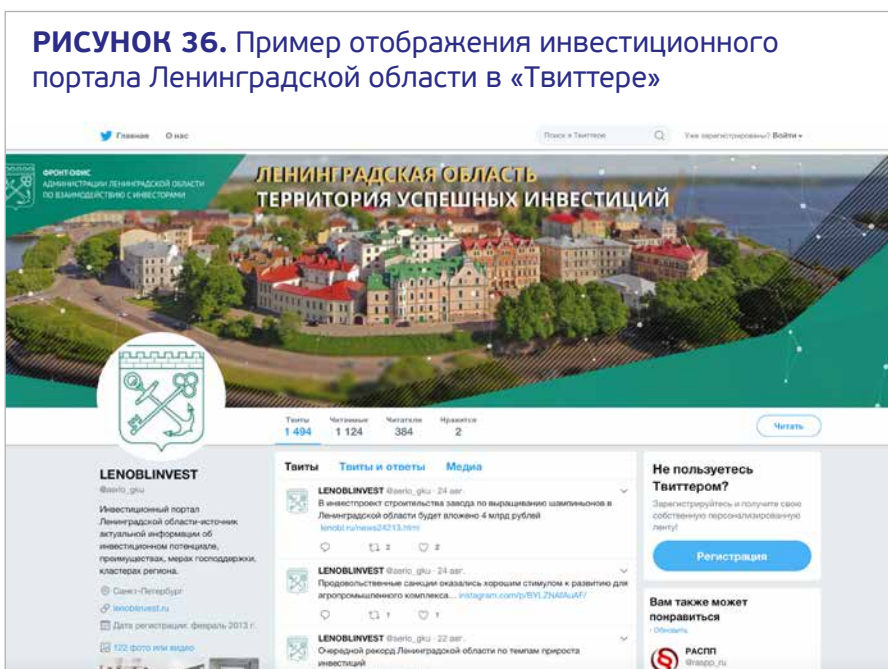
Отсутствие неработающих ссылок

Для увеличения привлекательности сайта важно отсутствие неработающих ссылок на нем.

Ссылки на все разделы инвестпорталов должны быть активными. При наличии версий сайта на других языках следует осуществить перевод информации в каждом из разделов на данный язык. Неприемлемой является ситуация, когда названия переведены на иностранный язык, а информация – нет.

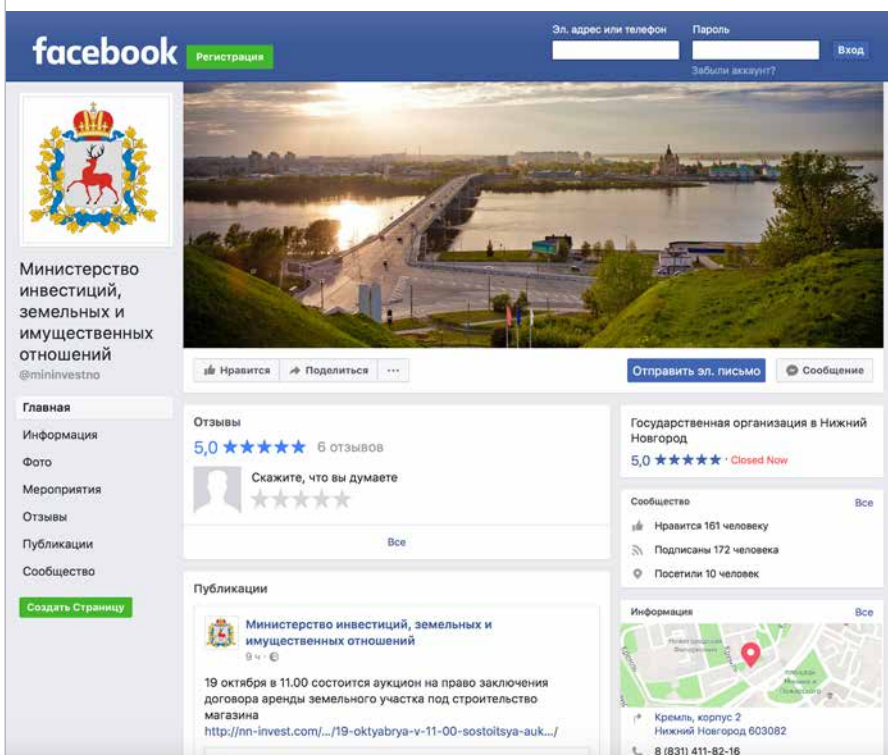
Лучшей практикой является регулярная проверка сайта на наличие неработающих ссылок. Так, в Камчатском крае и Белгородской области проверка ссылок на неработающие сайты производится ежедневно, а в Воронежской области и Алтайском крае – еженедельно.

РИСУНОК 36. Пример отображения инвестиционного портала Ленинградской области в «Твиттере»



Источник: Официальная страница инвестиционного портала Ленинградской области в «Твиттере». URL: https://twitter.com/aerlo_gku

РИСУНОК 37. Пример отображения инвестиционного портала Нижегородской области в Facebook



Источник: Официальная страница инвестиционного портала Нижегородской области в Facebook. URL: <https://www.facebook.com/mininvestno/>

В Самарской области проверка разделов сайта осуществляется не реже, чем раз в месяц. Также постоянно идет взаимодействие с разработчиками портала для оперативного устранения выявленных недочетов.

Инвестпорталы Республики Татарстан, Воронежской и Ленинградской областей, Камчатского края⁹ являются примерами для других регионов в части отсутствия неработающих ссылок.

Качественно работающая инвестиционная карта с описанием доступных инвестиционных площадок, индустриальных парков и зон развития является преимуществом. Во многих регионах данный ресурс работает со сбоями. Пример исправно работающей инвестиционной карты можно увидеть на инвестпортале Алтайского края (Рисунок 23).

Возможность просмотра контента инвестиционного портала на мобильных устройствах

Создание мобильных версий информационных порталов – важное конкурентное преимущество¹⁰.

Возможность чтения контента инвестиционных сайтов на мобильных устройствах есть не во всех регионах. Яркие примеры – инвестиционные порталы Алтайского и Хабаровского края. Мобильные версии сайтов этих регионов удобны в навигации (Рисунок 38).



Корпорация осуществляет не только проверку разделов сайта на наличие неработающих ссылок, но и проверку занимаемых сайтом позиций в поисковой выдаче, оценку его доступности и скорости загрузки, проверку на ошибки, вирусы и уникальность размещенных на нем текстов.

Пегин Николай Анатольевич,
генеральный директор,
Корпорация развития Камчатского края

РИСУНОК 38. Пример отображения инвестиционного портала Алтайского края на мобильном устройстве



Источник: Инвестиционный портал Алтайского края.
URL: <http://invest.alregn.ru/?sitetype=mobile>

⁹ Например, сайт корпорации развития региона.

¹⁰ Данный пункт отражен в целевой модели «Качество инвестиционного портала».

РАЗДЕЛ 2. ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ЭФФЕКТИВНОГО ДИСТАНЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ИНВЕСТОРАМИ

На этапе дистанционного взаимодействия с инвестором согласуется проведение совместной встречи, инвестор получает первое впечатление от непосредственного общения с сотрудниками организаций, специалистов и делает первые выводы относительно того, заинтересован ли регион в его приезде, будут ли ему оказывать поддержку

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА:

- ▶ наличие на информационных ресурсах организаций, связанных с привлечением инвестиций в регион, понятной и непротиворечивой информации о том, в какую организацию следует обращаться (какая организация среди всех имеющихся работает как «единое окно» для инвесторов)
- ▶ наличие нескольких вариантов для обращения инвестора (посредством заполнения заявки на сайте, по электронной почте, по телефону), по каждому из которых можно получить оперативный ответ
- ▶ наличие нормативных документов, регламентирующих порядок и оперативные сроки подготовки ответов на обращения инвесторов, а также наличие контроля за соблюдением данных сроков
- ▶ применение информационных систем
- ▶ высокое качество дистанционного консультирования
- ▶ возможность предоставить ответ на иностранных языках (на которые переведен инвестпортал)

РЕГИОНЫ, ПОЛУЧИВШИЕ НАИВЫСШИЕ БАЛЛЫ ОТ «АГЕНТОВ БИЗНЕСА» ЗА ДИСТАНЦИОННОЕ ОБЩЕНИЕ (ТОП-5 РЕГИОНОВ)



Наличие понятной и непротиворечивой информации о том, в какую организацию необходимо обращаться

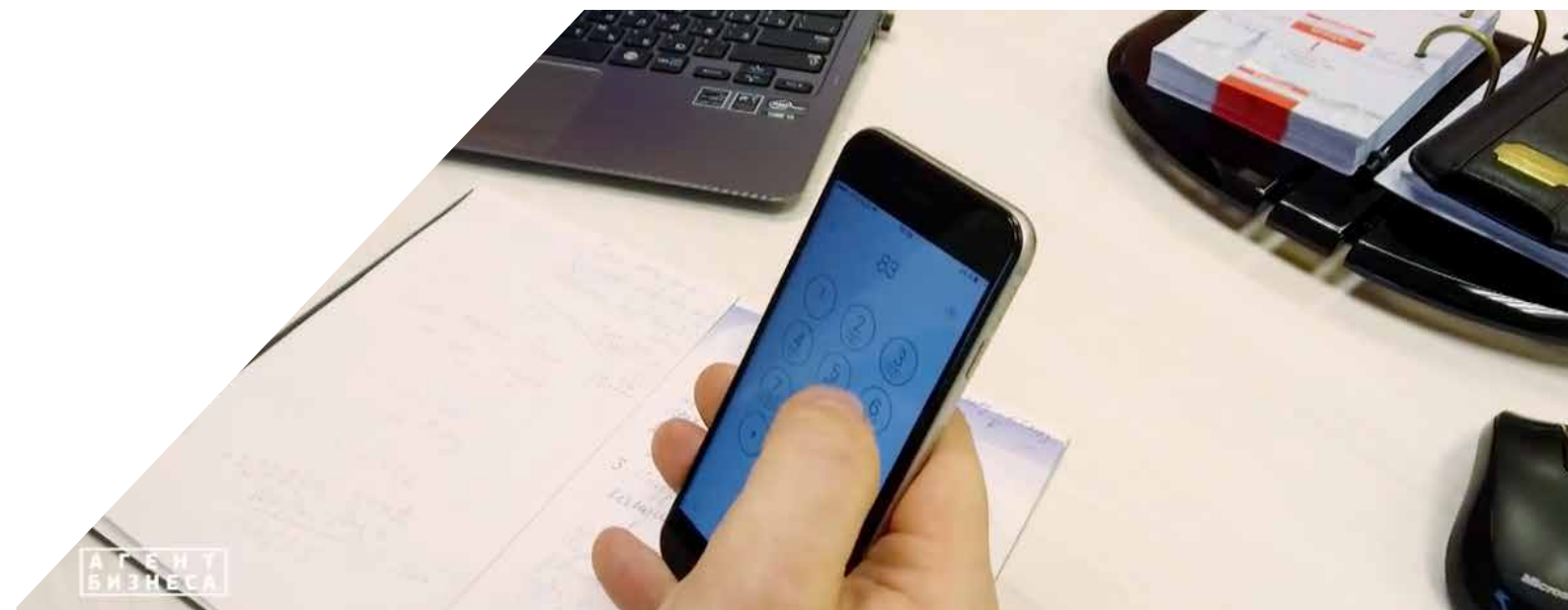
Как правило, в субъектах Российской Федерации есть несколько организаций, так или иначе связанных с привлечением инвесторов в регион, и у каждой организации есть свой сайт. «Агенты бизнеса» рекомендуют, чтобы на каждом информационном ресурсе организаций, специализирующихся на поддержке предпринимателей и привлечении инвестиций в регион, было указано, в какую организацию инвестору следует обращаться прежде всего, какая организация выполняет для инвестора функции «одного окна».

Например, если потенциальный инвестор попадает на сайт регионального министерства экономического развития, а функции «одного окна» выполняет корпорация развития региона, на сайте министерства рекомендуется разместить информацию о том, что инвестору для получения консультаций необходимо обратиться в корпорацию развития и привести ссылку на соответствующий ресурс (Рисунок 39).

РИСУНОК 39. Пример описания организации, выполняющей функции «одного окна» для инвесторов

The screenshot shows the website of the Investment Portal of the Novosibirsk Region. The main heading is 'ОДНО ОКНО ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ'. Below the heading is a large image of a modern building at night with the text 'Подробнее об агентстве Инвестиционного развития НСО'. To the left is a navigation menu with items like 'ГОСПОДДЕРЖКА', 'ОДНО ОКНО ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ', 'ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ', etc. Below the main heading, there is a text block describing the 'Агентство инвестиционного развития Новосибирской области' (AO 'AIR'), mentioning its creation in 2005 and its role in stimulating the investment process. It also mentions a project for a biotechnology park in Koltzovo. At the bottom, there is a button 'Подать заявку на гос. поддержку'.

Источник: Инвестиционный портал Новосибирской области.
 URL: <http://www.invest.nso.ru/ru/content/odno-okno-dlya-investorov>



Наличие нескольких каналов связи для обращения инвестора, по каждому из которых можно получить оперативный ответ

После того, как инвестор понял, в какую организацию целесообразно обращаться прежде всего, он может выбрать один из удобных для него способов дистанционного обращения: через сайт, через электронную почту, а также по телефону. Рекомендуется обеспечить наличие всех данных каналов и оперативность ответа по каждому из них.

Успешной практикой является опыт Воронежской области – в регионе организована круглосуточная поддержка инвесторов в виде «горячей линии» 24 часа в сутки: операторы в любое время готовы предоставить всю необходимую информацию и ответить на интересующие вопросы, связанные с осуществлением инвестиционной деятельности на территории Воронежской области. Данная функция предоставляет возможность получить консультационную помощь российским и иностранным¹¹ инвесторам, находящимся в различных часовых поясах (Рисунок 40)¹².

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: в одном из регионов «агент бизнеса», позвонив по телефону, указанному на инвестпортале, услышал в ответ, что попал в отдел банкротств.



В ноябре 2016 года механизмы и инструменты работы Агентства были взяты за основу при разработке третьей («Качество инвестиционного интернет-портала») и четвертой («Эффективность обратной связи с инвесторами») целевых моделей улучшения инвестиционного климата в регионах...

...Общение с компаниями-инвесторами является приоритетом для сотрудников Агентства, поэтому случаев, когда не получается ответить на входящий звонок инвестора, в практической работе сотрудников Агентства не происходит.

При заинтересованности инвестора во взаимодействии с конкретным сотрудником Агентства, который в данный момент по объективным причинам ограничен в общении (встреча, переговоры, совещания и т.д.), организация коммуникации с заявителем осуществляется **в течение 1 часа после окончания мероприятия**, на котором присутствует сотрудник Агентства.

Кустов Данил Александрович,
директор Агентства по инвестициям и стратегическим проектам
Воронежской области

РИСУНОК 40. Информация о круглосуточной горячей линии для инвесторов на инвестиционном портале Воронежской области

ИНВЕСТИРУЙТЕ В ВОРОНЕЖСКУЮ ОБЛАСТЬ

О регионе Проекты Площадки Господдержка Агентство Контакты

Круглосуточная горячая линия для инвесторов

Главная > Контакты > Горячая линия для инвесторов

ТЕЛЕФОН ГОРЯЧЕЙ ЛИНИИ: +7-961-109-555-0

Уважаемые партнеры

Предлагаем Вам воспользоваться нашим новым сервисом — круглосуточной «горячей» телефонной линией по поддержке инвесторов.

Мы готовы в оперативном режиме оказать любую консультационную помощь всем компаниям, позвонившим на «горячую линию», а также предоставить необходимую информацию и ответить на любые вопросы, связанные с осуществлением инвестиционной деятельности на территории Воронежской области.

«Горячая линия» предоставляет возможность российским и иностранным инвесторам, находящимся в других часовых поясах, получать необходимую информацию своевременно и в круглосуточном режиме.

Агентство по инвестициям и стратегическим проектам всегда открыто для сотрудничества со всеми, кто заинтересован в развитии бизнеса на территории Воронежской области.

Телефон круглосуточной «горячей линии» Агентства по инвестициям и стратегическим проектам Воронежской области: **+7-961-109-555-0**.

ЗАЯВКА НА РЕАЛИЗАЦИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА | ЗАЯВКА НА ПОСРЕДСТВО МП ГОСПОДДЕРЖКИ | ЗАЯВКА НА ОКАЗАНИЕ СОДЕЙСТВИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Источник: Инвестиционный портал Воронежской области.
URL: <http://www.invest-in-voronezh.ru/ru/contacts/hotline/>

¹¹ В Воронежской области оказываются консультации на английском, французском, немецком и итальянском языках.

¹² Услуги по консультированию инвесторов 24 часа в сутки предоставляется не только в Воронежской области, но, например, также и в Тульской области, но данный регион не вошел в число исследуемых регионов в рамках пилотного проекта «Агент бизнеса».

Наличие нормативных документов, регламентирующих порядок и оперативные сроки подготовки ответов на обращения инвесторов, а также внедрение элементов контроля за соблюдением данных сроков

Ключевыми факторами, обеспечивающими качественную и оперативную обратную связь в организациях, специализирующихся на привлечении инвесторов, являются:

- ▶ наличие нормативных документов, регламентирующих порядок взаимодействия с инвесторами, в том числе дистанционное общение;
- ▶ наличие в этих документах сроков, регламентирующих подготовку оперативного ответа;
- ▶ наличие элементов контроля за соблюдением сроков согласно регламенту.

Основным документом в регионе, контролирующим взаимодействие с инвестором, является регламент сопровождения инвестора по принципу «одного окна». В некоторых регионах, например, в Белгородской области, Хабаровском крае, Свердловской области, Камчатском крае в организациях, специализирующихся на привлечении инвестиций, существуют дополнительные внутренние нормативные документы (или действует стандартный порядок взаимодействия с инвестором), в которых зафиксированы сроки и порядок подготовки ответов для инвесторов, а также ответственность за нарушение сроков.



В соответствии с регламентом работы с обращениями, поступившими в АО «Корпорация «Развитие» посредством системы обратной связи и электронной почты, мониторинг производится постоянно.

В Регламенте также закреплены меры ответственности за нарушение режима мониторинга и несвоевременную обработку обращений.

С определенной периодичностью инвестору предлагается дать независимую оценку компетенции сотрудников корпорации, а также работе офис-менеджеров по шкале от 1 до 5. По итогам данных оценок формируется премиальная часть оплаты труда сотрудников.

**Савченко Михаил Александрович,
президент АО «Корпорация «Развитие»
Белгородской области**



Корпорацией разработано Положение о корпоративном стандарте управления проектами, регламентирующее порядок от обработки заявки, заключения соглашения о сотрудничестве (о намерениях), согласование куратора проекта, сопровождение проекта (получения мер государственной поддержки, земельного участка, а также консультации по другим возникающим у инвестора вопросам).

**Пегин Николай Анатольевич,
генеральный директор Корпорации развития
Камчатского края**

Лучшей практикой является установка следующих сроков для подготовки ответов:

- ▶ подтверждение получения письма – в день обращения или на следующий рабочий день, если обращение поступило поздно вечером;
- ▶ подготовка содержательного ответа, проведение переговоров по назначению времени встречи – в течение 1-2 рабочих дней.

Для контроля выполнения сроков в нормативных документах указываются меры ответственности за их нарушения. Также важное значение имеет стимулирование сотрудников, например, в Белгородской области осуществляется регулярная оценка работы сотрудников корпорации «Развитие» со стороны инвесторов, что влияет на размер премии сотрудников.



*...В соответствии с Порядком оказания информационно-консультационных услуг, утвержденным Приказом Агентства, **обратная связь** инвестору должна быть предоставлена сотрудниками Агентства **в день обращения...***

После первичного контакта с инвесторами практикуется предоставление сотрудниками Агентства «папки инвестора» - структурированных презентационных и информационных материалов о Воронежской области.

«Папка инвестора» направляется инвестору с разъяснительным сопроводительным письмом по электронной почте. Ввиду большого объема информации, материалы могут предоставляться в адрес инвестора частями – несколькими электронными письмами. По договоренности с инвестором, материалы могут быть направлены через альтернативные способы связи: файлообменники, мессенджеры и пр.

В соответствии со сложившейся практикой заявки от потенциальных инвесторов рассматриваются в течение 1-2 рабочих дней...

Процедура контроля поступления, обработка обращений инвесторов и подготовка ответов на эти обращения регламентируются Порядком оказания информационно-консультационных услуг, утвержденным Приказом Агентства...

Обращения инвесторов с инвестиционного портала Воронежской области поступают на корпоративную почту Агентства, которая постоянно (каждый час) проверяется ответственным сотрудником Агентства (инспектором по контролю за исполнением поручений).

После получения обращения с инвестиционного портала Воронежской области ответственный сотрудник Агентства (инспектор по контролю за исполнением поручений) передает обращение одновременно директору Агентства и начальнику соответствующего отдела для подготовки оперативного ответа на обращение.

**Кустов Данил Александрович,
директор Агентства по инвестициям
и стратегическим проектам
Воронежской области**



Применение информационных систем

Опыт регионов, получивших высокие оценки от «агентов бизнеса» за дистанционное общение, свидетельствует о том, что повышению качества дистанционного взаимодействия с инвестором способствует использование информационных систем управления взаимоотношения с клиентами (CRM) и системы управления проектами (например, в Свердловской области, Ставропольском крае, Белгородской области). Внедрение таких систем помогает:

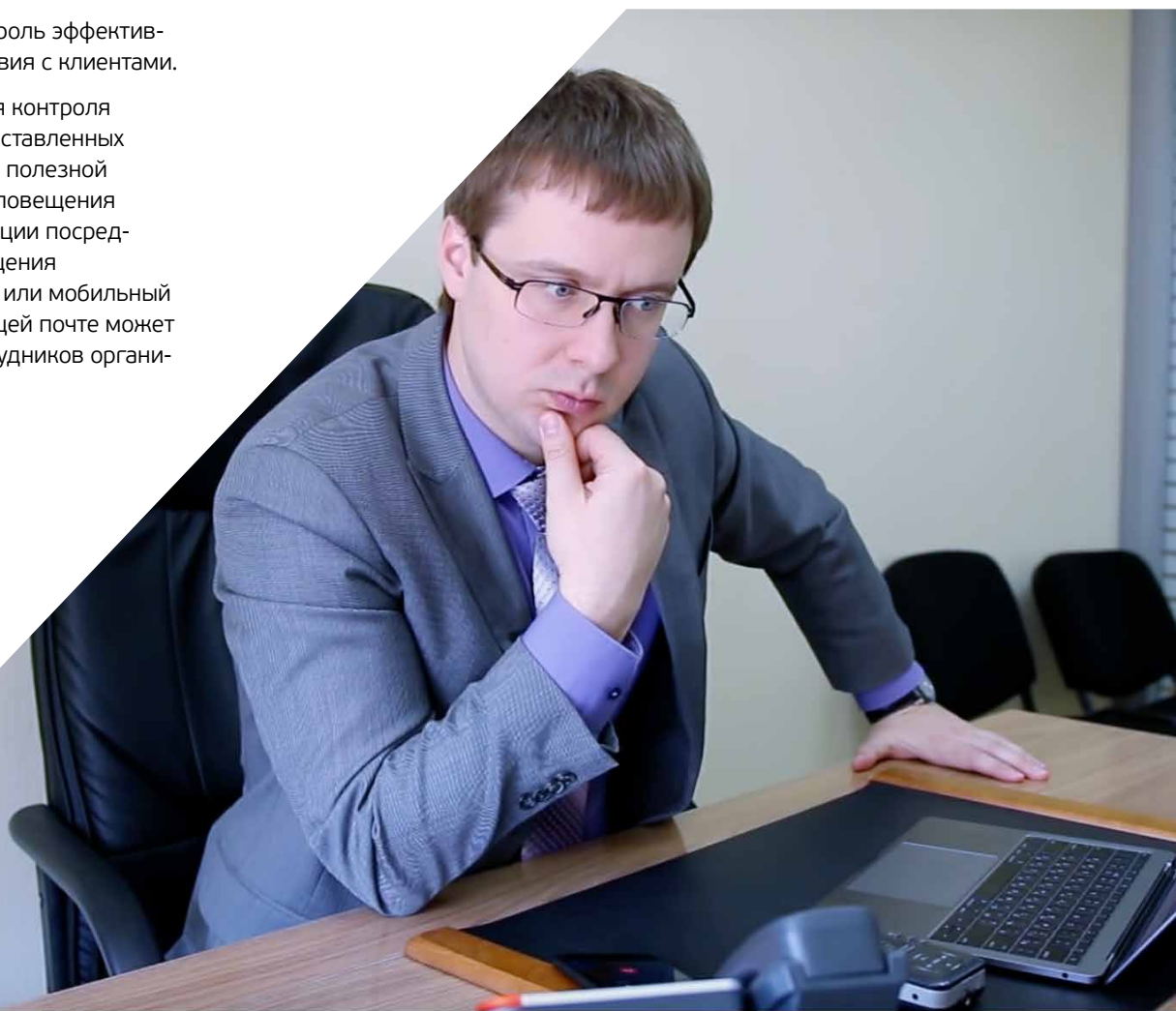
- ▶ вести актуальную базу данных лиц, обратившихся в организацию за счет фиксирования всех входящих звонков и ответов на них;
- ▶ сохранять историю взаимодействия с клиентами, а также производить последующий анализ эффективности этого взаимодействия;
- ▶ рационально планировать деятельность сотрудников, в том числе назначение встреч с потенциальными инвесторами;
- ▶ осуществлять контроль эффективности взаимодействия с клиентами.

Также для повышения контроля поступления заявок, оставленных на сайте организации, полезной является настройка оповещения сотрудников организации посредством отправки сообщения на электронную почту или мобильный телефон. Доступ к общей почте может иметь несколько сотрудников организации.



Все значимые инвестиционные проекты, внедряемые на территории Белгородской области, реализуются в рамках проектного управления. В результате увеличилось количество успешно внедренных проектов, при этом значительно снижаются риски их реализации.

**Савченко Михаил Александрович,
президент АО «Корпорация «Развитие»
Белгородской области**



Качество дистанционного консультирования

На основе опыта «агентов бизнеса» можно выделить следующие факторы успеха организации качественно консультирования инвестора:

- ▶ проактивный подход к установлению первого контакта с инвестором;
- ▶ возможность операторов ответить на содержательные вопросы, связанные с осуществлением инвестирования в регион;
- ▶ организационная поддержка встречи, своевременное информирование о возможных изменениях;
- ▶ проведение обучающих мероприятий для сотрудников.

Проактивный подход к установлению первого контакта с инвестором

Лучшей практикой является ситуация, когда операторы не просто перезванивают один раз при поступлении заявки, а именно:

- ▶ оставляют свои контактные данные;
- ▶ уточняют:
 - наиболее удобный формат связи для инвесторов;
 - какой тип информации интересен инвестору;
- ▶ доступны и находятся на связи в любое время;
- ▶ а также всегда готовы ответить на все возникшие вопросы, фиксируют разницу во времени с регионом инвестора и со своей стороны иницируют общение только в удобное для инвестора время.



После поступления обращения незамедлительно осуществляются следующие действия:

1) заместитель генерального директора по развитию рассматривает обращение и назначает куратора (ответственное лицо);

2) куратор уведомляет инвестора посредством электронных средств связи (телефона, факса, электронной почты) о получении обращения с указанием контактных данных куратора;

3) куратор запрашивает информацию о контактном лице со стороны инвестора, уточняет каким способом и когда будет удобно инвестору или его представителю ответить на ряд уточняющих вопросов.

При первом диалоге куратор всегда запрашивает у инвестора, какую информацию для оказания содействия необходимо подготовить, и назначает встречу с целью личного знакомства с руководством Корпорации развития и планирования взаимодействия по реализации инвестиционного проекта.

Информация о сотрудничестве и поддержке в реализации проекта всегда направляется инвестору в формате «комфортного» письма, а также осуществляется телефонный звонок куратора проекта для подтверждения получения информации, запроса о необходимости предоставления дополнительных сведений и сроке следующего контакта.

В первичном обращении сотрудник обязательно уточняет, как и каким способом инвестору удобно получать информацию, а также предоставляет все необходимые презентационные и информационные материалы для начала работы по рассматриваемому направлению взаимодействия.

По итогам предварительного анализа потребности инвестора сотрудник также высылает обращение, содержащее спецпредложение и конкретные мероприятия («дорожная карта») для решения поставленного вопроса: поиск площадки, финансирования, получение статуса резидента, оказание мер государственной поддержки и т.д.

Абдурахимов Заур Тофикович,
генеральный директор
Корпорации развития Ставропольского края

Возможность операторов ответить на содержательные вопросы, связанные с осуществлением инвестиций в регион

В регионах, получивших высокие оценки за дистанционное общение от «агентов бизнеса», на связь с инвестором выходили сотрудники организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций, которые давали полные ответы на содержательные вопросы (или оперативно переключали инвестора на компетентных узких специалистов).

Также существенное значение имеет то, насколько информация, отправленная инвестору в электронном виде, соответствует его запросу.

Организационная поддержка встречи, своевременное информирование о возможных изменениях

Первая встреча инвестора с представителями региона является одним из ключевых этапов взаимодействия, поэтому требует глубокой проработки и определения всех возможных нюансов. Требуется, во-первых, предложить услуги по встрече в аэропорту, предоставлению трансфера. Во-вторых, в любом случае необходимо дать полную и подробную информацию инвестору о том, в какой организации будет встреча, где расположена организация (чтобы не тратить время на поиск здания). В-третьих, предоставить инвестору информацию о гостиницах и бронировании номеров в них, оказать содействие в составлении плана поездки.

В случае каких-то изменений в плане поездки (например, смещению времени начала встречи) необходимо оперативно проинформировать инвестора.



Все сотрудники, взаимодействующие с инвестором, являются профильными участниками инвестиционного процесса региона: курируют финансовый блок, земельные отношения и т.д.

**Лобко Анатолий Вадимович,
директор Агентства инвестиционного
развития Челябинской области**



Инвестор получает общую информацию об основных мерах поддержки бизнеса в Камчатском крае, о действующих на территории региона особых экономических режимах, а также контактные данные специализированной организации по привлечению инвестиций и других организаций, образующих инфраструктуру поддержки бизнеса.

Информация предоставляется в удобном для восприятия виде – презентациях, в формате инфографики, буклетах и т.д.

При необходимости направляется дополнительная развернутая информация по конкретным вопросам.

**Герасимова Оксана Владимировна,
руководитель Агентства инвестиций
и предпринимательства Камчатского края**

Также удачным примером является подход, когда в ответ на обращение инвестора на связь выходят сами руководители организаций, отвечающих за привлечение инвестиций в регион. Это демонстрирует заинтересованность региона в привлечении инвестора, ответственное отношение и создает уверенность в том, что инвестора сопроводят на всех этапах инвестиционного процесса.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: операторы осуществляют только один звонок в ответ на обращение инвестора и больше не выходят на связь; сотрудники организации согласовывают время встречи и более не выходят на связь (не перезванивают для подтверждения, не отвечают на звонки); операторы сообщают, что ответ на обращение будет подготовлен в течение 30 рабочих дней.

Проведение обучающих мероприятий для сотрудников

Особое внимание в организациях, специализирующихся на привлечении инвесторов в регион, уделяется подготовке кадров. Например, сотрудникам Агентства инвестиционного развития Челябинской области предоставляется скрипт типового разговора. В Корпорации развития Среднего Урала осуществляется корпоративное обучение, проводятся тренинги, а также контрольные мероприятия. В Ставропольском крае все сотрудники Корпорации развития проходят инструктаж по взаимодействию с инвесторами, в том числе по грамотному, корректному и информативному диалогу по телефону или обращению по e-mail.



У сотрудников под рукой всегда «базы знаний» по мерам поддержки, перечни площадок, нормативные правовые акты. Утвержден годовой план обучения и повышения компетенций сотрудников.

**Пузанов Павел Игоревич,
директор Агентства Амурской области
по привлечению инвестиций**



...Персонал Агентства представляет собой .. команду специалистов-экспертов в области бизнес-администрирования, консалтинга, финансового менеджмента, проектного управления, регионального развития, международного права, банковского дела, государственно-частного партнерства, деловой коммуникации и других направлений.

В составе команды – кандидаты экономических наук, магистры в области бизнес-администрирования (МВА), получившие образование в ведущих региональных, федеральных и зарубежных высших учебных заведениях.

В 2017 году Приказом Агентства было утверждено Положение о порядке организации обучения, повышения и оценки квалификации сотрудников ОГБУ «Агентство по инвестициям и стратегическим проектам», которое сформировало систему обучения и повышения квалификации сотрудников.

**Кустов Данил Александрович,
директор Агентства по инвестициям
и стратегическим проектам Воронежской
области**

Возможность предоставить ответ на иностранных языках

Готовность региона встретить не только российских, но и иностранных инвесторов может открыть существенные перспективы для региона. Операторы организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион, должны быть готовы своевременно и качественно принять звонок от иностранного инвестора либо иметь возможность оперативно переключить на сотрудника, который может подробно проконсультировать на английском или другом иностранном языке.

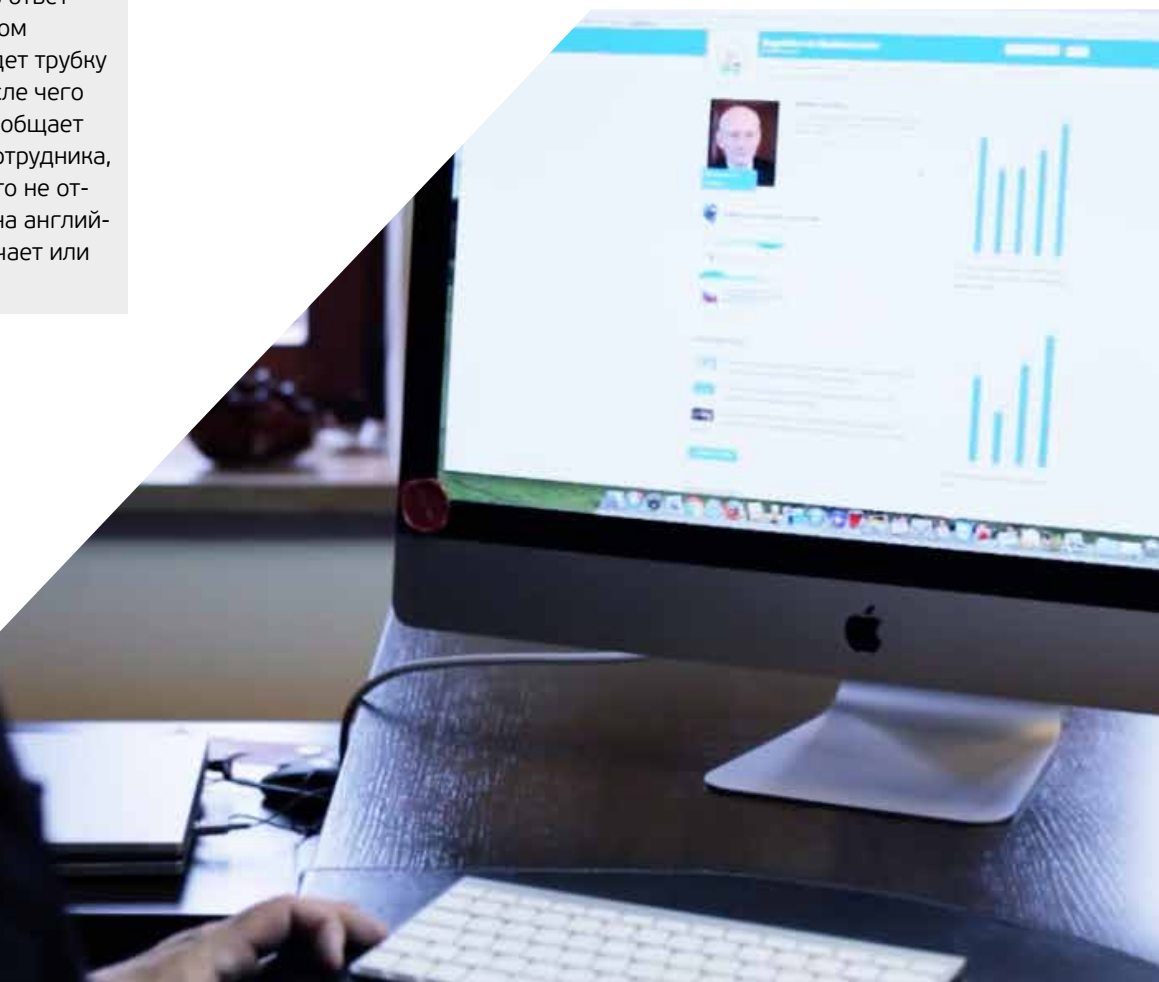
«Агенты бизнеса» дали положительную оценку тому, как вели переговоры на английском представители организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций, в Республике Татарстан, Самарской области, Омской, Псковской, Амурской областях, Хабаровском и Камчатском краях.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: в ответ на обращение на английском по телефону оператор кладет трубку или просит подождать, после чего кладет трубку; оператор сообщает номер телефона другого сотрудника, но по данному номеру никто не отвечает; номер, указанный на английской версии сайта, не отвечает или недоступен.



...Все сотрудники Агентства владеют английским языком. Кроме того, сотрудники отдела поддержки и сопровождения инвестиционных проектов владеют английским и дополнительным иностранным языком.

**Минуллина Талия Ильгизовна,
руководитель Агентства инвестиционного
развития Республики Татарстан**



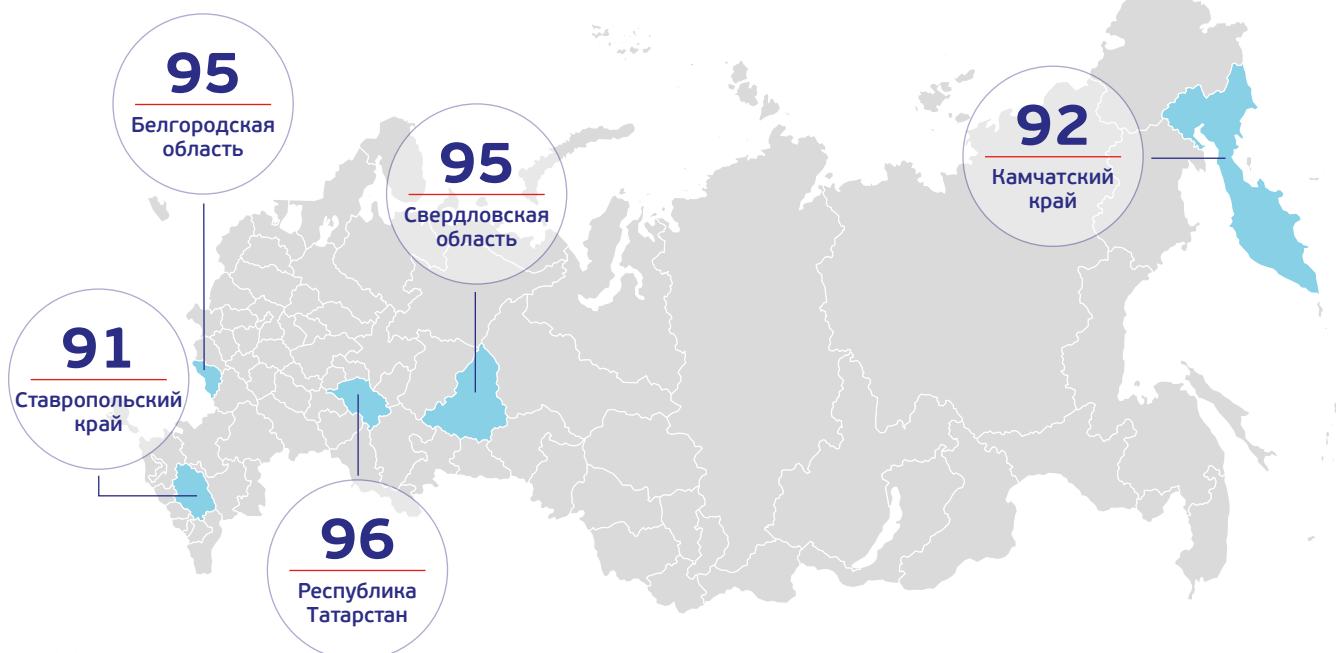
РАЗДЕЛ 3. ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ВСТРЕЧИ С ИНВЕСТОРОМ, ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МЕР ПОДДЕРЖКИ И СОПРОВОЖДЕНИЯ

На встрече инвестор может получить ответы на все вопросы, узнать о предоставляемых возможностях, проконсультироваться по вопросам инвестирования в регион

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА:

- ▶ подробное предварительное изучение и проработка предложений для инвестора, определение плана проведения переговоров, плана посещения региона инвестором
- ▶ организация встречи по принципу «одного окна»;
- ▶ консультирование по имеющимся у инвестора вопросам
- ▶ предложение комплекса мер, на которые может претендовать проект в части муниципальных, региональных и федеральных мер поддержки
- ▶ консультирование об услугах, которые могут быть предоставлены инвестору
- ▶ качественный подбор наиболее подходящих площадок для размещения производства
- ▶ организация сопровождения посещения площадок (предложение трансфера, наличие сопровождающего от лица организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион)
- ▶ предоставление контактов, по которым можно получить консультации по различным вопросам, интересующим инвестора

РЕГИОНЫ, ПОЛУЧИВШИЕ НАИВЫСШИЕ БАЛЛЫ ЗА ВСТРЕЧУ ОТ «АГЕНТОВ БИЗНЕСА»



На данном этапе сотрудникам организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций, необходимо продемонстрировать заинтересованность в реализации проекта, готовность к деловому сотрудничеству, рассказать о преимуществах региона, мерах поддержки и услугах, которые сделают работу в регионе привлекательной для инвестора.

Подробное изучение и проработка предложений для инвестора, определение плана проведения переговоров

На основе изучения опыта «агентов бизнеса» можно сделать вывод о ключевом значении качественной подготовки к встрече, что включает в себя следующие этапы:

- ▶ изучение заявки инвестора и уточнение потребностей, подбор подходящих площадок и мер поддержки;
- ▶ предложение трансфера по региону, разработка индивидуального плана посещения региона;
- ▶ организация комфортных условий для проведения встречи, проведение презентации.

Изучение заявки инвестора и уточнения потребностей, подбор подходящих площадок и мер поддержки

Полученную от инвестора заявку необходимо детально изучить, привлекая при необходимости консультации специалистов из профильных ведомств. Одна из основных задач на данном этапе – оценка рыночных перспектив проекта в регионе, определение площадок и мер поддержки, подходящих данному инвестору. Крайне важным является подробное и внимательное рассмотрение заявки до приезда потенциального инвестора и подготовка вопросов и проработанных решений, чтобы уже на встрече их можно было более детально обсудить. Например, во многих регионах список возможных площадок с описанием был отправлен инвестору еще до его приезда по электронной почте.

Предложение трансфера, разработка индивидуального плана посещения

В некоторых субъектах РФ «агентам бизнеса» разработали индивидуальный план посещения региона, сделали предложение встретить в аэропорту, организовать трансфер.

По мере роста популярности проекта, «агентам бизнеса» все чаще предлагали встречу в аэропорту. Но первым регионом, в котором «агенту бизнеса» составили подробный индивидуальный план посещения региона, встретили в аэропорту, предложили помощь при размещении в гостинице, стала Белгородская область.

Сам факт предложения таких услуг служит знаком уважения к инвестору, даже если он от них откажется.



Организация комфортных условия для проведения встречи

При подготовке ко встрече с инвестором рекомендуется также обратить внимание на следующие детали:

- ▶ информация о планах по реализации проекта и его детали являются конфиденциальными, поэтому необходимо подготовить отдельное помещение для проведения встречи;
- ▶ инвестор зачастую приезжает на встречу из других регионов, нередко меняя часовые пояса. В этой связи организация комфортных условий при проведении встречи также является актуальной. «Агенты бизнеса» отмечают и такую мелочь, как предложение возможности выпить чай или кофе;
- ▶ положительное впечатление на инвесторов производит презентация инвестиционных возможностей и конкретных предложений для инвестора (с результатами проработки заявки инвестора, подходящими площадками для размещения производства, мерами поддержки) с использованием современных мультимедийных средств. Презентации с использованием мультимедийных средств были подготовлены в ряде регионов, в том числе в Республике Татарстан, Хабаровском крае, Пермском крае, Ленинградской области.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: отсутствие переговорных комнат, прием инвестора осуществлялся в кабинете, в котором присутствовало еще 7 сотрудников, не участвовавших во встрече.



Выявляется потребность инвестора, по возможности до встречи прорабатываются все проблемные вопросы. К участию во встрече при необходимости приглашаются специалисты из «профильных» органов власти, руководители муниципальных образований, на территории которых планируется реализовать проект.

**Костримусов Дмитрий Михайлович,
врио генерального директора
Агентства инвестиционного развития
Псковской области**



...готовятся информационные материалы по интересующим инвесторов вопросам, формируется и приглашается на встречу рабочая группа, исходя из потребности инвестора (отраслевые специалисты, ресурсоснабжающие организации, представители площадок, потенциальные партнеры, органы местного самоуправления). При необходимости готовится совместный выезд на площадки. Все вопросы инвестора фиксируются и направляются ответственным исполнителям, обратную связь с инвестором осуществляет назначенный менеджер либо руководитель Агентства.

Исходя из параметров инвестиционного проекта, для инвестора определяются потенциальные бизнес-партнеры, поставщики, потребители продукции на территории региона. Для проработки возможности сотрудничества Агентство представляет инвестору необходимую информацию (в том числе осуществляет перевод на иностранные языки), организует встречи, переговоры с потенциальными партнерами.

**Баушев Сергей Сергеевич,
директор Агентства инвестиций
и развития Хабаровского края**

Организация встречи по принципу «одного окна»

Согласно опыту посещения регионов «агентами бизнеса», преимуществом является организация встречи по принципу «одного окна», что подразумевает присутствие на встрече представителей всех организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион, в присутствии которых заинтересован инвестор, а также специалистов, с которыми инвестору необходимо взаимодействовать для реализации проекта. При таком подходе инвестору нет необходимости уточнять детали в других организациях, проводить отдельные дополнительные встречи.

«Агенты бизнеса» отметили два удобных формата встречи:

- ▶ на встрече присутствуют представители всех профильных ведомств, организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион, а также представители сетевых и ресурсоснабжающих организаций;
- ▶ встреча проводится в организации, выполняющей функции «одного окна» по взаимодействию с инвесторами, вследствие чего ее сотрудники могут проконсультировать инвестора по всем интересующим его вопросам, предоставить самую актуальную информацию.



В АО «Корпорация «Развитие» руководствуются двумя регламентами при подготовке встречи с инвесторами: Организация протокольных мероприятий и Положение об управлении проектами в АО «Корпорация «Развитие».

**Савченко Михаил Александрович,
президент АО «Корпорация «Развитие»
Белгородской области**



Презентация – это бомба... Люди в это вложили душу и деньги, действительно сделали такую серьезную историю, туда не стыдно, мне кажется, привести крупного предпринимателя или иностранного инвестора.

**Аветисян Артем Давидович,
председатель Клуба лидеров,
«агент бизнеса» в Республике Татарстан**



22 декабря 2016 года в Агентстве открыт Единый презентационный центр Республики Татарстан, который призван стать инструментом продвижения Татарстана и местом посещения гостей и партнёров республики. В основном зале Центра, оборудованном видеопанелями и видеоэкранами, проводится демонстрация видеоконтента о Республике Татарстан в различных сферах ее жизнедеятельности: экономике, промышленности, строительстве, торговле, туризме, культуре, природных и человеческих ресурсах, в том числе отдельно отмечают возможности инвестиционной инфраструктуры региона. В том числе организована выставка продукции нефтехимии, машиностроения, товаров народного потребления и других отраслей в виде реальных товаров и моделей техники, экспортируемой порядка 30 предприятиями Татарстана.

**Минуллина Талия Ильгизовна,
руководитель Агентства инвестиционного
развития Республики Татарстан**

Например, в Самарской области на встрече с «агентом бизнеса» помимо сотрудников специализированной организации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами присутствовал представитель министерства экономического развития, инвестиций и торговли, а также директор организации, осуществляющей управление государственными индустриальными парками.

В Кировской области на встрече присутствовали генеральный директор Корпорации развития и начальник управления промышленности министерства экономического развития региона, а также был приглашен юрист.

В Камчатском крае на встрече присутствовали представители всех заинтересованных ведомств: заблаговременно с «агентом бизнеса» было проведено предварительное обсуждение того, с сотрудниками каких ведомств он бы хотел обсудить имеющиеся вопросы, что сделало разговор более содержательным, способствовало нахождению оптимального решения, которое очень заинтересовало потенциального инвестора.

Организация конструктивной встречи, консультирование инвестора по принципу «одного окна» возможны при условии выстраивания эффективного межведомственного взаимодействия, партнерских отношений между органами власти и организациями, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: инвестору не могут объяснить, в какую организацию он должен обращаться, для уточнения информации приходится обращаться в другое ведомство, встречу долго не согласовывают.



На мой взгляд, региональным командам не хватает системного взаимодействия (взаимного дополнения), где каждая команда знает какое действие, как и когда совершить для решения общей задачи.

**Добин Андрей Анатольевич,
учредитель ООО «Династия»,
член совета директоров ПАО «ФИЦ» Россети,
«агент бизнеса» в Архангельской области**



Агентство оказывает полный комплекс услуг инвестору с момента подачи декларации о намерениях по реализации проекта до ввода объекта в эксплуатацию. В дальнейшем сотрудники Агентства осуществляют мониторинг хода реализации проекта.

**Кустов Данил Александрович,
директор Агентства по инвестициям
и стратегическим проектам
Воронежской области**



Агентство работает по принципу «одного окна» и осуществляет комплексное сопровождение инвестиционных проектов. Существующие механизмы позволяют сократить от 20 до 50% от нормативных сроков, затрачиваемых инвестором на получение документов/согласований, необходимых для реализации проекта».

**Костримусов Дмитрий Михайлович,
врио генерального директора
Агентства инвестиционного развития
Псковской области**

«Агенты бизнеса» отметили также, что достаточно часто – в каждом третьем регионе на встрече со стороны организаций, отвечающих за работу с инвесторами, присутствовали их руководители,¹³ в том числе: в Кабардино-Балкарской Республике, Омской, Амурской, Новосибирской, Челябинской, Кировской, Самарской, Свердловской областях, Республике Татарстан, Республике Башкирия.

Также стоит отметить Хабаровский край, в котором каждый проект с общей суммой инвестиций от 100 млн руб. курирует профильный заместитель правительства региона.

Консультирование по имеющимся у инвестора вопросам

О специфике ведения бизнеса в регионе

На встрече рекомендуется проинформировать инвестора о специфике ведения бизнеса в регионе, рассказать обо всех возможных льготах и иных мерах поддержки, об услугах, которые упростят процесс реализации проекта в регионе. Важно рассказать об инвестиционной привлекательности региона, его конкурентных преимуществах по сравнению с другими регионами. Согласно ответам агентств, специализирующихся на привлечении инвестиций в регионы, наиболее часто со стороны инвесторов, в том числе зарубежных, поступают вопросы по следующим направлениям:

- ▶ действующие специальные налоговые режимы на территории региона;
- ▶ меры государственной поддержки инвестиционной деятельности;
- ▶ порядок получения статуса резидента Территории опережающего развития (ТОР), особой экономиче-



Существует общий принятый алгоритм действий: мы разрабатываем график приезда инвестора с учетом его индивидуальной потребности и заинтересованности, а также график пребывания инвестора на территории Камчатского края.

Герасимова Оксана Владимировна, руководитель Агентства инвестиций и предпринимательства Камчатского края



Желательно, чтобы были отдельные менеджеры для разных сфер деятельности, глубокий анализ. Чтоб не один менеджер давал информацию по разным сферам и, так сказать, знает всё и все темы. А чтобы занимался свой специалист в своей области.

Есин Игорь Вениаминович, председатель совета директоров ОАО «НИИК», «агент бизнеса» в Свердловской области

В Амурской области предоставляется поддержка гражданам РФ – жителям Дальнего Востока, а также тем, кто хочет переехать в регион: целый комплекс мер поддержки, которые направлены на социальную поддержку, содействие переезду, а также на обеспечение занятости населения, в том числе в форме самозанятости, развития малого предпринимательства. Указанную работу во взаимодействии с регионами курирует Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке. В Камчатском крае действует региональная программа повышения мобильности трудовых ресурсов при реализации инвестиционных проектов.

В других регионах, например, в Белгородской области, реализуется индивидуальный подход к обеспечению нового предприятия квалифицированными кадрами, а также к их обеспечению социальной инфраструктурой.

¹³ Присутствие руководителя на встрече рекомендуется при существовании такой возможности, и особенно рекомендуется для крупных для региона проектов (например, от 300 млн руб.).

ской зоны (ОЭЗ) (при их наличии в регионе);

- ▶ наличие свободных земель;
- ▶ обеспеченность проектов ресурсами, в том числе квалифицированными кадрами;
- ▶ степень вовлеченности руководства области в процесс работы с инвесторами в части оперативно-го содействия в решении важных вопросов;
- ▶ объемы потенциального рынка сбыта продукции;
- ▶ состояние и готовность площадок ТОР, промышленных парков к размещению производства;
- ▶ порядок репатриации прибыли и безопасности вложений иностранных инвесторов и др.;
- ▶ крупные инвестиционные проекты текущего периода;
- ▶ наличие проектов, в которых инвестор может принять участие;
- ▶ социальная инфраструктура для жителей города, условия для сотрудников, которые для реализации проекта могут переехать из других регионов;
- ▶ расходы на ведение бизнеса (насколько они высокие в регионе).

О перспективах проекта в регионе, в том числе об оценке потенциального спроса на продукцию, о потенциальных партнерах

Качество информации, предоставляемой в рамках консультирования инвестора, существенным образом зависит от степени проработанности заявки, от изучения специфики проекта. Региональные органы власти и организации, специализирующиеся на привлечении инвестиций, как правило, лучше, чем инвестор, владеют информацией о наиболее перспективных отраслях в регионе. Особую ценность представляет информация о деловых партнерах, с которыми инвестор может наладить взаимовыгодное сотрудничество.

Так, в части регионов, например, в Свердловской области, Владимирской области и в Камчатском крае, «агентам бизнеса» уже на встрече предложили каналы сбыта их будущей продукции. В Камчатском крае для «агента бизнеса» были организованы встречи с деловыми партнерами. В Кабардино-Балкарии оценили проект «агента бизнеса» и предложили переформатировать его проект, который в регионе является перспективным, с точки зрения наличия конкурентов, и обратили внимание на свободные ниши, существующие в регионе. В Архангельской области «агенту бизнеса» было также предложено изменить будущую специализацию проекта, чтобы повысить показатели эффективности реализации проекта.

Предложение комплекса мер, на которые может претендовать проект в части муниципальных, региональных и федеральных мер поддержки

Наличие мер поддержки – важное конкурентное преимущество региона, поэтому рекомендуется подробно проинформировать инвестора о мерах поддержки, которые он может получить в рамках реализации данного проекта, а также способах их получения и оказании содействия в данном процессе.

Внушительный пакет налоговых льгот предоставляется инвестору в специальных зонах экономического развития (ТОР, ОЭЗ).

- ▶ по налогу на прибыль (налог на прибыль в первые 5 лет после получения первой прибыли – от 0% до 5%, в последующие 5 лет – от 10%);



Я когда сюда приехал, у меня был один проект – это овощехранилище. Уезжаю отсюда – у меня еще плюс два проекта.

Агафонов Алексей Николаевич, соучредитель ООО «Северная Звезда А&П», «агент бизнеса» в Кабардино-Балкарской Республике



Мы оказываем содействие в привлечении заемного финансирования и получении финансовых инструментов поддержки: консультирование и сопровождение заявок на получение банковских кредитов, займов с пониженной ставкой Корпорации МСП, финансирования по линии Фонда Развития промышленности РФ, Фонда Развития Моногородов РФ, гарантий, налоговых льгот, субсидий на компенсацию понесенных затрат и других инструментов поддержки бизнеса.

Лобко Анатолий Вадимович, директор Агентства инвестиционного развития Челябинской области

- ▶ по земельному налогу (0% в течение 3 лет);
- ▶ по налогу на имущество организаций (в соответствии с региональным законодательством);
- ▶ по страховым взносам (суммарная ставка снижена с 30% до 7,6% (ПФР – 6%, ФОСС – 1,5%, ФОМС – 0,1 %));
- ▶ таможенные льготы.

Помимо налоговых льгот, «агентов бизнеса» в ряде регионов заинтересовали меры финансовой поддержки. В частности, в Самарской области были предложены субсидии на создание рабочих мест в моногородах. В большинстве регионов предоставляются субсидии / компенсация процентных ставок на приобретение и модернизацию нового оборудования.

Важно предложить инвестору содействие в получении мер государственной поддержки, в том числе для участия в федеральных программах поддержки инвестиционных проектов:

- ▶ информировать инвестора о возможностях получения федеральной поддержки;
- ▶ консультировать о деталях, о необходимых документах, о сроках их предоставления;
- ▶ проверить правильность оформления таких документов;
- ▶ оценить вероятность получения средств для проекта инвестора.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: «агенту бизнеса» предложили буклет с описанием мер поддержки и не прокомментировали его содержание; «агенту бизнеса» предложили самостоятельно оформлять заявку для получения федеральных средств.

Об услугах, которые могут быть предоставлены инвестору

Впечатление инвестора от встречи зависит от того, насколько понятным и простым является процесс вхождения в регион и какие услуги организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций, будут этому содействовать. Один из ключевых вопросов – содействие, которое будет оказано инвестору в прохождении административных процедур, оформлении разрешительной документации на реализацию его проекта.

Лучшей практикой является создание проектной команды / рабочей группы, включающей инвестора, представителей организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион, а также представителей органов власти. В задачи проектной команды входит разработка «дорожной карты» реализации проекта и оперативное решение задач, необходимых для его реализации.

Услуги для инвестора могут предоставляться в электронном виде. Например, в Белгородской области



За каждым инвестором закрепляется проектная команда, состоящая из специалистов различных департаментов агентства. Представители профильных департаментов участвуют в решении соответствующих вопросов, по каждому из проектов ведётся единая история сопровождения.

**Зырянов Александр Сергеевич,
генеральный директор,
Агентство инвестиционного развития
Новосибирской области**



Получение разрешений на подключение к электросетям можно получить прямо в Корпорации развития.

**Абдурахимов Заур Тофикович,
генеральный директор Корпорации развития
Ставропольского края**



Мы взаимодействуем с банками, с инвестиционными и гарантийными фондами, федеральными фондами, в том числе с Корпорацией МСП.

**Савченко Михаил Александрович,
президент АО «Корпорация «Развитие»
Белгородской области**



Корпорация «Развитие» организует сопровождение заявок по получению разрешительной документации, оставленных инвесторами на портале государственных услуг. Удачной практикой является предоставление возможности заключения соглашения с инвестором, в соответствии с которым корпорация развития / агентство на правах координирующего органа организует представление интересов инвестора в органах исполнительной власти, государственных органах и управлениях области, а также общественных и коммерческих организациях.

Отдельно «агенты бизнеса» положительно оценили приобретение корпорацией развития / агентством статуса сетевой организации, что позволяет выдавать необходимые для реализации инвестиционного проекта разрешения (например, на строительство) напрямую инвестору, статуса технического заказчика, что делает возможным освобождение инвестора от ряда бюрократических процедур при строительстве объектов. При этом в Республике Татарстан создана отдельная структура (АО «Проекты Татарстана»), которая оказывает сопровождение реализации проекта инвестора, содействует бесплатному подключению всех необходимых для реализации проекта коммуникаций на площадках.

Также в части регионов существует специальная структура, подотчетная органам власти, которая занимается развитием государственных промышленных парков, подведением всех необходимых коммуникаций, оказывает полное сопровождение инвестору в получении статуса резидента. Например, в Самарской области (АО «Технопарк»), Новосибирской области (Управляющая компания «Промышленно-логистический парк Новосибирской области»).



Мы работаем в статусе технического заказчика, по договору на оформление всей разрешительной документации. Иметь статус сетевой организации не требуется. Мы оказываем услуги по строительному контролю при строительстве объектов, для этого мы имеем необходимые полномочия, а именно свидетельство СРО.

**Голов Олег Евгеньевич,
генеральный директор Корпорации развития
Республики Башкортостан**



Статус сетевой компании в части электроснабжения имеет дочерняя организация агентства – Управляющая компания «Промышленно-логистический парк Новосибирской области»...

...в июне 2017 г. в составе агентства создан профильный департамент – Департамент развития инфраструктуры. Планируется, что он будет оказывать инвесторам комплекс услуг по сопровождению оформления разрешительной документации в сетевых компаниях. Сейчас разрабатывается типовый проект договора на оказание данного вида услуг.

**Зырянов Александр Сергеевич,
генеральный директор,
Агентство инвестиционного развития
Новосибирской области**

Среди других востребованных услуг по сопровождению инвестиционных проектов можно отметить:

- ▶ консультирование по финансовым и юридическим вопросам, в том числе помощь в разработке бизнес-планов, стратегии выхода на рынок региона;
- ▶ оказание помощи в привлечении внебюджетных средств, а также во взаимодействии с инвестиционными и венчурными фондами;
- ▶ взаимодействие с фондами, банками, финансовыми организациями, зарубежными инвестиционными агентствами, российскими и зарубежными институтами развития.



При сопровождении инвестиционных проектов сотрудники Агентства используют современные механизмы в области государственного управления:

1. активный мониторинг хода реализации проектов, заключающийся в постоянном контакте с представителями компаний-инвесторов для выявления проблемных вопросов, сдерживающих реализацию инвестиционных проектов;
2. закрепление кураторов из числа сотрудников Агентства за каждым реализуемым инвестиционным проектом;
3. закрепление ответственных сотрудников за развитие инвестиционной деятельности в органах государственной власти и муниципальных районах;
4. установление прямых контактов со специалистами компаний – естественных монополий.

**Кустов Данил Александрович,
директор Агентства по инвестициям
и стратегическим проектам
Воронежской области**



При участии Агентства по привлечению инвестиций Самарской области в июне 2016 года было подписано соглашение о взаимодействии между Правительством Самарской области и АО «Корпорация МСП», которое позволило выстроить работу по финансовой поддержке инвестиционных проектов, реализуемых субъектами малого и среднего бизнеса в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов МСП.

Общее количество проектов, претендующих на поддержку со стороны АО «Корпорация МСП» – 42. Совокупный объем инвестиций по рассматриваемым проектам – около 24 млрд руб....

**Короткий Игорь Викторович,
исполнительный директор Агентства
по привлечению инвестиций
Самарской области**



Качественный подбор наиболее подходящих площадок для размещения производства

Качество подбора инвестиционных площадок определяется их полным соответствием требованиям инвестиционного проекта. В рамках проведения подбора необходимо учитывать большое количество деталей, рекомендуется в дистанционном формате уточнить у инвестора все специфические условия реализации проекта.

Для повышения эффективности процесса подбора площадок рекомендуется вести расширенный реестр инвестиционных площадок (см. стр. 61).

В регионах, получивших наивысшие оценки за качество инвестиционных площадок, представители организаций, ответственных за привлечение инвесторов, детально прорабатывали заявки и на встрече предлагали объекты, максимально отвечающие не только техническим требованиям проекта, но и учитывающие особенности логистики, местоположения потенциальных контрагентов.

Рекомендуется предложить по возможности 3 площадки, соответствующие требованиям инвестора, чтобы обеспечить возможность выбора.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: в одном из регионов «агенту бизнеса» сообщили, что не могут помочь ему с подбором инвестиционных площадок; в других регионах предлагали площадки, заведомо не подходящие для реализации проекта, например, на территории участка расположен овраг, свалка, по территории участка проходит ЛЭП; также «агентам бизнеса» предлагали площадки, приобрести которые очень сложно в виду неопределенности их правового статуса.



Как показывает опыт Инвестиционного агентства, у зарубежных инвесторов возникают множество вопросов по российскому законодательству, предпочтениям особых режимов, а также проведению экспертиз. В связи с этим агентство предлагает инвесторам бесплатные переводы ключевых положений нормативно-правовых актов и иных документов, имеющих значение для реализации инвестиционного проекта. В настоящий момент услуга предлагается на английском и китайском языках.

**Родионов Антон Олегович,
директор Инвестиционного агентства
Приморского края**



...это видно и по проработанности площадок, которые они предлагают для потенциального инвестора, и по ответам на вопросы, которые они дают инвестору, и я бы сказал, командная работа на всех уровнях. Молодцы ребята.

**Есин Игорь Вениаминович,
председатель совета директоров
ОАО «НИИК», «агент бизнеса» в Свердловской
области**

Организация сопровождения посещения площадок

При посещении инвестиционных площадок в регионе инвестор нуждается в сопровождении специалиста, который может предоставить подробную консультацию о посещаемых объектах, договориться с собственниками, чтобы они показали объект инвестору. Как показал опыт «агентов бизнеса», даже если инвестор откажется от сопровождающего сотрудника, необходима дистанционная / организационная поддержка при посещении объектов для размещения производства.

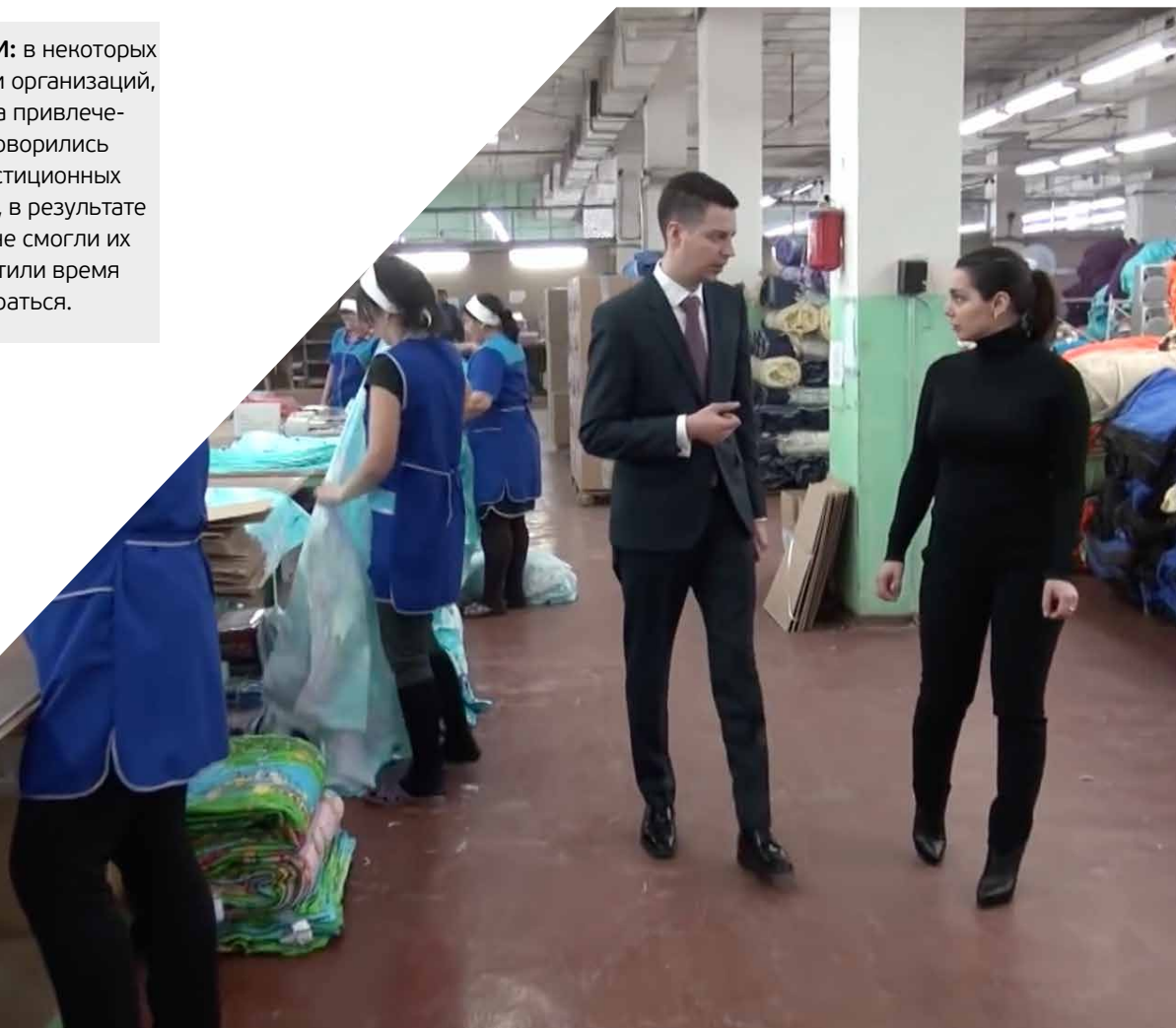
В большинстве регионов «агентам бизнеса» такие услуги были предоставлены. В некоторых регионах «агентов бизнеса» при посещении площадок сопровождали лично руководители организаций, ответственных за привлечение инвестиций. Например, в Кировской области директор Корпорации развития сам предложил отвезти предпринимателя на объект показать все лично.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: в некоторых регионах представители организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций, не договорились с собственниками инвестиционных площадок о посещении, в результате чего «агенты бизнеса» не смогли их посмотреть и зря потратили время на то, чтобы до них добраться.



Я был удивлен, как нас тепло встретили, сделали электронную презентацию и на интерактивной карте на проекторе сумели показать те площадки, которые мне были интересны.

**Мартынов Алексей Дмитриевич,
генеральный директор ООО «Хомексфарм»,
«агент бизнеса» в Ленинградской области**



РАЗДЕЛ 4. ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ПОДГОТОВКИ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПЛОЩАДОК ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ИНВЕСТОРА

Для реализации инвестиционного проекта необходимо выполнение определенных требований к участку, на котором будет размещено производство, к его расположению и обеспеченности необходимыми инженерными коммуникациями. В связи с этим наличие в регионе конкурентного предложения инвестиционных площадок оказывает ключевое влияние на решение инвестора о выборе данного субъекта Российской Федерации для реализации своего проекта



РЕГИОНЫ, ПОЛУЧИВШИЕ НАИВЫСШИЕ ОЦЕНКИ ОТ «АГЕНТОВ БИЗНЕСА» ЗА ОБЪЕКТЫ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА (ТОП-5 РЕГИОНОВ)



РЕГИОНЫ, ПОЛУЧИВШИЕ НАИВЫСШИЕ ОЦЕНКИ ОТ «АГЕНТОВ БИЗНЕСА» ЗА ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ / АГРОПАРКИ (ТОП-5 РЕГИОНОВ)



КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА:

- ▶ актуальная база данных об инвестиционных площадках (как гринфилдов, так и браунфилдов) с исчерпывающей информацией, которая интересует инвестора
- ▶ высокий уровень квалификации и заинтересованности сотрудников, подбирающих площадки для инвестиционного проекта, а также сопровождающих инвестора при посещении площадок
- ▶ наличие инвестиционных площадок, обеспеченных инженерными коммуникациями и мерами государственной поддержки
- ▶ готовность государственных / муниципальных органов власти / организаций, ответственных за привлечение инвестиций, в короткие сроки обеспечить условия, требуемые для реализации инвестиционного проекта
- ▶ предоставление комплекса услуг для инвестора со стороны управляющих компаний (от оформления разрешительной документации до строительства готовых объектов)

Актуальная база данных об инвестиционных площадках с исчерпывающей информацией, которая интересует инвестора

Качество подбора площадок для инвестора существенным образом зависит от актуальности и степени детализации сведений, имеющихся у организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион. При этом каждый проект имеет индивидуальные особенности, которые необходимо учесть при подборе предложений. На основе опыта и рекомендаций «агентов бизнеса» можно выделить следующие параметры площадок (как государственных/ муниципальных, так и частных), информацию о которых рекомендуется включить в базу данных организаций, ответственных за привлечение инвестиций, обновлять ежеквартально, а также вносить информацию по новым площадкам по мере ее появления:

- ▶ площадь участка;
- ▶ состояние участка, рельеф, характеристика грунта, наличие/отсутствие заболоченности, наличие деревьев и других объектов на территории, геометрическая форма участка;
- ▶ наличие автодороги, подъездных путей;
- ▶ наличие железнодорожной ветки, речных причалов;
- ▶ наличие на территории отдельных непромышленных объектов (например, административно-бытового корпуса);
- ▶ площадь, высота потолков и прочие параметры зданий на территории участка (для браунфилда);
- ▶ состояние помещений – их пригодность для размещения производства, необходимость ремонта или сноса здания (для браунфилда);
- ▶ наличие технологического подключения объекта к инженерным коммуникациям (электро-, газо-, тепло- и водоснабжению / водоотведению), а также к мощностям инженерной инфраструктуры. В случае отсутствия необходимых инженерных коммуникаций рекомендуется указать точные сроки, в течение которых на данном объекте планируется их подведение, а также мощности инженерной инфраструктуры, которые будут обеспечены (при наличии таких планов);
- ▶ указание правового статуса объекта, позволяющего определить, можно или нет приобрести его в собственность или арендовать;
- ▶ наличие социальной инфраструктуры (магазинов, мест для проживания, детских садов и др.);



Готовить любые площадки необходимо под конкретных инвесторов. Для этого необходимо провести работу по выявлению этих групп заинтересованных инвесторов по всей России, для которых конкурентные преимущества конкретного региона критически важны. Также необходима системная работа с уже работающими предпринимателями в регионе, а также следует развивать каналы кооперации между крупным бизнесом и малым. И в этой работе роль чиновников первоочередная.

Мелешин Владимир Леонидович, соучредитель, управляющий партнер ООО «Экспресс Регистратор», «агент бизнеса» в Республике Карелия



Владельцы площадок направляют информацию самостоятельно либо по запросу Агентства в целях предоставления конкретному инвестору. Кроме этого, агентство выезжает на объекты для натурального осмотра площадок с фото и видеофиксацией, в том числе с использованием квадрокоптера.

Баушев Сергей Сергеевич, директор Агентства инвестиций и развития Хабаровского края



С 2009 г. сформирован и ежеквартально актуализируется реестр инвестиционно-привлекательных земельных участков и промышленных площадок Воронежской области, находящихся в государственной/муниципальной собственности...

На сегодняшний день реестр содержит информацию о 304 перспективных инвестиционных площадках, находящихся в государственной/муниципальной собственности, предназначенных для размещения новых высокотехнологичных производств.

Кустов Данил Александрович, директор Агентства по инвестициям и стратегическим проектам Воронежской области



Для земельных участков, необходимо проводить следующие действия:

1. отобрать земельные участки с соответствующей категорией и видом разрешенного использования;
2. отобрать земельные участки с транспортной инфраструктурой;
3. провести геологические и геодезические изыскания;
4. подготовить топографическую съемку М 1:500, с нанесенными подземными коммуникациями и перепадами высот;
5. подготовить предварительные технические условия на подключение к инженерным сетям, электричеству, газу;
6. распространить информацию в региональных и федеральных СМИ.

Добин Андрей Анатольевич,
учредитель ООО «Династия»,
член совета директоров ПАО «ФИЦ» Россети»,
«агент бизнеса» в Архангельской области

- ▶ уровень тарифов на электроэнергию, газ, воду и тепловую энергию;
- ▶ фото-, видео- и картографические материалы (территория участка, транспортная инфраструктура, строения на территории участка, точки подключения к инженерным мощностям);
- ▶ контактная информация;
- ▶ перспективная отраслевая специализация данной площадки: перечень отраслей, для которых больше всего подходит площадка с учетом:
 - наличия производств, с которыми несовместимо или нерекомендуемо соседство производства инвестора;
 - возможности кооперации с собственником площадки / резидентами промышленных парков (сырьевая, производственная, бытовая кооперация).

Положительной практикой является заблаговременное проведение работы по выявлению отраслей, для развития которых в регионе в целом и в отдельных муниципальных образованиях есть конкурентные преимущества. В соответствии с этим определяются отраслевые приоритеты стратегии инвестиционного развития региона и потребности инвестиционных площадок муниципальных образований в инженерной инфраструктуре. Совместно с сетевыми и ресурсоснабжающими организациями осуществляется планирование строительства инженерной инфраструктуры и ее обеспечение необходимыми для развития инженерными мощностями.



Особое внимание стоит уделять актуальности данных, приведенных в реестре площадок, рекомендуется перепроверить данную информацию, поскольку в некоторых случаях она может не соответствовать действительности.

Мартынов Алексей Дмитриевич,
генеральный директор ООО «Хомексфарм»,
«агент бизнеса» в Ленинградской области

В качестве примера можно привести Воронежскую область, где в паспортах инвестиционных площадок указывается их предполагаемое целевое использование (в том числе перспективная отраслевая специализация). Сотрудники ОГБУ «Агентство по инвестициям и стратегическим проектам» осуществляют работу по выявлению инвестиционно-привлекательных площадок и проводят анализ обеспеченности данных объектов инфраструктурой, на основе чего готовят предложения по развитию инженерной инфраструктуры региона.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: в реестре инвестиционных площадок находится некорректная информация; реестр содержит информацию не обо всех доступных площадках (как частных, так и государственных); по инвестиционным площадкам в реестре приведено ограниченное число параметров; инвестору предлагают перечень площадок, не все из которых соответствуют требованиям его проекта даже по площади участка или предоставляют перечень всех существующих в регионе площадок (без анализа потребностей инвестора).

Высокий уровень квалификации и заинтересованности сотрудников, подбирающих площадки для инвестиционного проекта, а также сопровождающих инвестора при посещении площадок

Сотрудникам, которые консультируют инвестора, а также сопровождают его при посещении инвестиционных площадок, рекомендуется быть максимально осведомленными об основных параметрах площадок, в том числе о подключении объектов к инженерным коммуникациям, планах по увеличению доступных для реализации проекта мощностей инженерной инфраструктуры, правовом статусе объекта.



Отсутствие промышленных парков, позволяющих быстро и без проблем развернуть производство в регионе, снижает его конкурентное преимущество для инвесторов. С другой стороны, понятен скепсис ОИГВ в части больших вложений в создание промышленных парков спекулятивным образом, поскольку возможен риск того, что эти парки не будут заполнены. Соответственно, кастомизированный подход в этой сфере, когда парк создается на основании первоначально проанализированного и верифицированного спроса, конкурентных преимуществ региона и конкретной локации размещения парка для определенных отраслей, в купе с активной кампанией по продвижению парка и привлечению потенциальных резидентов, позволит, с одной стороны, создать необходимое конкурентное преимущество, с другой стороны – минимизировать риск неэффективных инвестиций в инфраструктуру.

Темнышев Игорь Александрович,
директор департамента офисной недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», «агент бизнеса» в Омской области



В части инфраструктурного развития инвестиционных площадок – в регионе ежегодно утверждается План развития инфраструктуры на территории муниципальных образований Псковской области, куда включается ремонт/реконструкция тех или иных объектов, подключение к необходимой инженерной инфраструктуре, что в целом влияет на улучшение условий по ведению бизнеса на территории муниципальных образований и, соответственно, площадок...

Главное наше преимущество – это оперативный индивидуальный подход к подбору инвестиционных площадок и земельных участков.

Костримусов Дмитрий Михайлович,
врио генерального директора Агентства инвестиционного развития Псковской области

В качестве лучшей практики можно привести работу сотрудников Агентства инвестиционного развития Псковской области, которые во время встречи с «агентом бизнеса» смогли оперативно подобрать подходящие инвестиционные площадки для реализации его проекта, когда инвестор выдвинул другие требования к ним по сравнению с теми, что были обозначены при подаче заявки.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: сопровождающие инвестора при посещении площадок сотрудники не осведомлены о технических параметрах площадок и не могут дать ответы на вопросы инвестора о технических деталях, о доступных мощностях инженерной инфраструктуры (электроэнергии, газоснабжения, водоснабжения, теплоснабжения), о планах по обеспечению объекта необходимой инфраструктурой, а также о правовом статусе проекта и других параметрах.

Наличие инвестиционных площадок, обеспеченных инженерными коммуникациями и мерами государственной поддержки

Наличие в регионе инвестиционных площадок, в том числе находящихся в рамках индустриальных парков, полностью обеспеченных инженерными коммуникациями и соответствующими требованиям инвестора по доступным мощностям необходимых ресурсов (энерго-, газо-, тепло-, водоснабжение), является конкурентным преимуществом.

В случае, если инвестиционные площадки находятся в границах ТОР и ОЭЗ, на территории индустриальных парков, инвесторы могут воспользоваться дополнительными льготными условиями для реализации своих проектов.



Промыленно-логистический парк Новосибирской области (ПЛП). Основная цель этого крупнейшего за Уралом государственного паркового проекта – предложить инвесторам площадки со всей необходимой инфраструктурой, максимально готовые к скорейшей реализации проектов. Здесь построены автомобильные дороги, ж/д пути, системы электрификации, газо- и водоснабжения; все точки подключения подведены к границам участков. Здесь действует режим «одного окна», поэтому срок от заключения соглашения с инвестором до начала реализации проекта на выделенной площадке максимально краток – 2-3 месяца. Сейчас в этом мультипрофильном парке локализованы 13 компаний-резидентов, в том числе такие «гиганты», как российская «Глория Джинс», транснациональная «Мондэлиз», итальянский холдинг «Арнег».

**Зырянов Александр Сергеевич,
генеральный директор,
Агентство инвестиционного развития
Новосибирской области**



Создаем индустриальные парки:

- ▶ проектируем;
- ▶ подводим коммуникации;
- ▶ финансируем.

**Голов Олег Евгеньевич,
генеральный директор Корпорации развития
Республики Башкортостан**

Так, компаниям, получившим статус резидента TOP, предоставляются масштабные налоговые льготы, в том числе:

- ▶ 7,6% – общий размер страховых взносов на 10 лет;
- ▶ 0% – налог на прибыль в течение первых 5 лет реализации проекта и 12% – на последующие 5 лет;
- ▶ 0% – налог на землю в течение первых 3 лет реализации проекта;
- ▶ 0% – налог на имущество в течение первых 5 лет реализации проекта, 1,1% – налог на имущество в последующие 5 лет;
- ▶ 10 дней – ускоренная процедура возмещения НДС.

В ОЭЗ для резидентов всех типов устанавливается пониженная ставка налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации. Также резиденты освобождаются от уплаты налога на имущество на срок от 5-10 лет (в зависимости от зоны) с момента постановки имущества на учет при выполнении следующих условий:

- ▶ имущество создано или приобретено в целях ведения деятельности на территории зоны;
- ▶ указанное имущество находится на территории зоны;
- ▶ имущество фактически используется на территории зоны.

Помимо этого оказываются следующие льготы:

- ▶ преференции по транспортному налогу устанавливаются субъектами Российской Федерации, на территории которых создаются особые зоны. Для инвесторов льгота по транспортному налогу предоставляется с момента регистрации транспортного средства;
- ▶ на федеральном уровне инвесторы освобождаются от уплаты земельного налога на 5-10 лет в зависимости от зоны с момента возникновения права собственности на земельный участок, расположенный на ее территории.

Так, в Псковской области была создана ОЭЗ «Моглино», резиденты которой могут воспользоваться большим пакетом налоговых льгот, а также таможенными льготами. Кроме того, все инженерные коммуникации уже подведены к каждому участку

Также всеми необходимыми для производства инженерными коммуникациями (электричество, газ, вода, водоотведение) и транспортной инфраструктурой обеспечена экономическая зона промышленно-производственного типа в Ставропольском районе Самарской области, где 468,19 га предназначены под строительство производственных объектов резидентов.

Другим примером привлекательной инвестиционной площадки, с точки зрения предоставления широкого спектра мер государственной поддержки, является реализация агропромышленного парка «Зеленовские озера» в TOP «Камчатка». Для резидентов парка разработаны субсидии затрат на покупку или аренду земли, уборку территорий и вывоз ТБО¹⁴, охрану территорий, а также обеспечение коммунальными услугами. В Камчатском крае был принят нормативный правовой акт, упрощающий предоставление земельных участков без проведения торгов для создания на данном участке промышленного (промышленного) парка, а также разработан порядок предоставления субсидии управляющей компании на возмещение затрат на создание инфраструктуры промышленного парка.

А в Хабаровском крае резидентам TOP «Хабаровск» предоставляются налоговые льготы и меры финансовой поддержки в части возмещения затрат на создание инженерной инфраструктуры. Как и в ОЭЗ «Моглино», в с. Ракитное, которое отнесено к TOP «Хабаровск», предлагается бесплатное подключение к энергоресурсам, а в Челябинской области выдается гарантия губернатора о том, что инфраструктура к площадке будет подведена в указанные сроки.

Также стоит отметить опыт Самарской области, где разработана упрощенная процедура получения статуса резидента TOP. В регионе законодательно предусмотрено параллельное рассмотрение заявки всеми членами комиссии и возможность заочного принятия решения при условии высокой проработанности заявки, что позволяет существенно сократить минимальный срок прохождения заявки.

В свою очередь резиденты промышленных парков также могут пользоваться целым рядом льгот со стороны государства. Например, в Белгородской области в настоящее время резиденты промышленных парков могут претендовать на получение различных мер финансовой поддержки, в том числе:

- ▶ льготы по налогу на прибыль организаций для предприятий, вкладывающих средства в НИОКР (снижение ставки по налогу на прибыль организаций на 3%);
- ▶ льготы по налогу на прибыль для предприятий, реализующих проекты, направленные на повышение энергоэффективности и энергосбережения (снижение ставки налога на 4%);
- ▶ льготы по налогу на прибыль для предприятий для участников региональных инвестиционных проектов, региональных специальных инвестиционных контрактов (снижение ставки по налогу на прибыль организаций на 6 %);
- ▶ заключение региональных специальных инвестиционных контрактов;
- ▶ предоставление целевых займов (под 5% годовых) на условиях софинансирования региональным и федеральным фондами развития промышленности;
- ▶ оказание содействия по включению в инвестиционные программы строительства и реконструкции объектов электроснабжения потребителей Белгородской области, утверждаемых ежегодно Правительством области;

¹⁴ Твердые бытовые отходы.

- ▶ предоставление поручительств субъектам малого и среднего предпринимательства от Белгородского гарантийного фонда; совместно с федеральной корпорацией по развитию МСП – до 2 млрд руб.;
- ▶ меры государственной поддержки в рамках подпрограммы 3 «Развитие и государственная поддержка малого и среднего предпринимательства» государственной программы «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области на 2014-2020 годы»;
- ▶ меры государственной поддержки по линии Минпромторга России, АО «Российский экспортный центр» (субсидии из средств федерального бюджета).

Кроме финансовой помощи и налоговых льгот, в некоторых регионах инициаторам проектов промышленных парков предлагается методическая помощь в подготовке документов для получения мер государственной поддержки. Так, в Корпорации развития Среднего Урала инвесторам помогают подготовить пакет документов для создания объектов инфраструктуры через программы Минэкономразвития России, Минпромторга России, НКО «Фонд моногородов» и привлечь банковские кредиты (например, ПАО «Сбербанк», продукт «Промышленные парки»).

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: инвестору предложены инвестиционные площадки, не отвечающие требованиям проекта по подключению участка к инженерным коммуникациям; инженерные коммуникации на предложенных участках подведены, но доступных мощностей недостаточно для реализации проекта; относительно предложенных площадок отсутствуют четкие ориентиры / планы подведения инженерных коммуникаций.

Предоставление комплекса услуг для инвестора со стороны управляющих компаний

Со стороны управляющих компаний промышленных парков / агропарков / зон развития может быть предоставлен ряд услуг, обеспечивающих более комфортные условия реализации и работы проекта инвестора: от оформления разрешительной документации до строительства готовых объектов, в том числе:

- ▶ содействие в получении статуса резидента, в оформлении разрешительной документации;
- ▶ юридические услуги;
- ▶ подбор персонала;
- ▶ содержание и эксплуатация объектов общего пользования;
- ▶ уборка территории, вывоз мусора;
- ▶ транспортные услуги;
- ▶ логистические услуги;
- ▶ строительство готовых производственных зданий «под ключ» (услуга built-to-suit);
- ▶ предоставление в аренду специализированного оборудования;
- ▶ предоставление социальной инфраструктуры для персонала резидентов (гостиницы, детские сады).

Например, в промышленном парке «Авангард», относящемся к ТОП «Хабаровск», резидентам предлагаются следующие услуги:

- ▶ строительство объектов «под ключ»;
- ▶ продажа и сдача в аренду земельного участка;
- ▶ юридические, консалтинговые, логистические, ИТ, охранные услуги;
- ▶ подбор персонала, уборку территории, вывоз мусора.
- ▶ Аналогичным образом в промышленном парке «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК» Свердловской области управляющей компанией осуществляется круглосуточная поддержка резидентов по вопросам:
- ▶ инженерной обеспеченности;
- ▶ функционирования инфраструктуры;
- ▶ недостаточности энергоресурсов;
- ▶ общего состояния территории (уборка снега и дорог, состояние ландшафта).



Всем резидентам промышленных парков предоставлен обширный перечень льгот и преференций, которые существенно сокращают период окупаемости проекта.

К основным льготам относятся: освобождение резидентов от налога на имущество, снижение до 15,5% ставки налога на прибыль, предоставление земельного участка в аренду без проведения торгов.

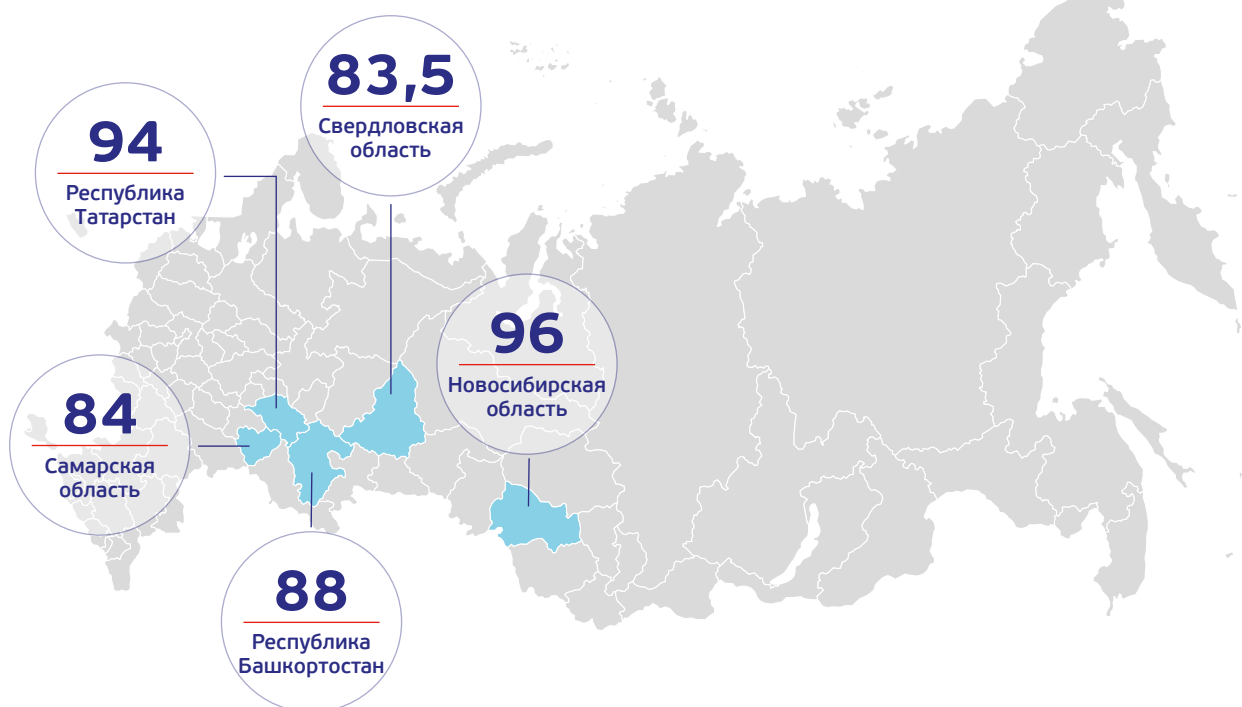
**Абдурахимов Заур Тофикович,
генеральный директор Корпорации развития
Ставропольского края**

РАЗДЕЛ 5. ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ОБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

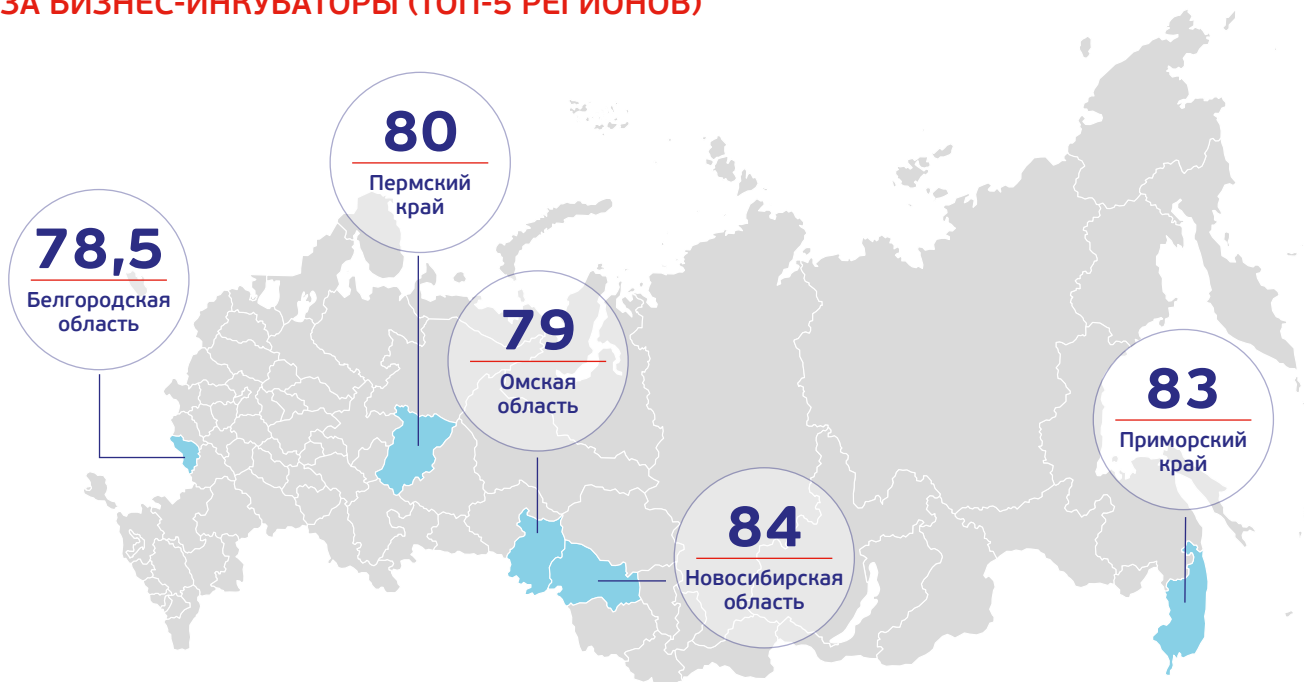
Качественное развитие инвестиционного и инновационного потенциала возможно только с опорой на мощный человеческий капитал, квалифицированные кадры, технологические и научные ресурсы. Для реализации инвестиционных проектов с инновационной составляющей необходима специализированная инновационная инфраструктура



РЕГИОНЫ, ПОЛУЧИВШИЕ НАИВЫСШИЕ ОЦЕНКИ ОТ «АГЕНТОВ БИЗНЕСА» ЗА ТЕХНОПАРКИ / ТЕХНОПОЛИСЫ (ТОП-5 РЕГИОНОВ)



РЕГИОНЫ, ПОЛУЧИВШИЕ НАИВЫСШИЕ ОЦЕНКИ ОТ «АГЕНТОВ БИЗНЕСА» ЗА БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ (ТОП-5 РЕГИОНОВ)



Наличие резидентов, занимающихся реализацией инновационных проектов

В соответствии с мировой практикой деятельность бизнес-инкубаторов и технопарков направлена на поддержку развития инноваций, создания новых высокотехнологичных товаров и услуг, производство которых может стать основой экономики в будущем. Посещение таких объектов представляет интерес для инвесторов в части поиска новых идей для развития своего текущего или создания нового бизнеса.

В рамках проекта «агенты бизнеса» неоднократно находили привлекательные для инвестирования проекты. Например, в инновационном студенческом бизнес-инкубаторе в Пермском крае «агента бизнеса» заинтересовали микроигольные чипы, в Научно-технологическом парке Института нефтехимпереработки в Республике Башкортостан – не имеющее аналогов оборудование для переработки нефти, в технопарке г. Заречный Свердлов-

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА:

- ▶ наличие резидентов, занимающихся реализацией инновационных проектов
- ▶ наличие технологической инфраструктуры, использование которой может помочь в реализации инвестиционного проекта



В настоящее время в России существует несколько типов бизнес-инкубаторов. В соответствии с Приказом Минэкономразвития России от 25 марта 2015 г. № 167, в зависимости от специализации организации, управляющей деятельностью бизнес-инкубатора, могут быть бизнес-инкубаторы:

- ▶ общего типа
- ▶ инновационного типа

При этом бизнес-инкубатор общего типа может быть:

- ▶ производственным
- ▶ офисным
- ▶ смешанным
- ▶ отраслевым, в том числе аграрным

ской области – уникальный водонепроницаемый костюм.

«Агенты бизнеса», посещая регионы России, сделали вывод о преобладании в субъектах Российской Федерации офисных бизнес-инкубаторов общего типа, которые имеют важное значение в поддержке МСП, но, как правило, неинтересны инвесторам, поскольку в них практически отсутствуют инновационно-активные компании.

Также «агенты бизнеса» отметили, что часть организаций, называемых технопарками, фактически являются индустриальными парками, то есть в этих объектах отсутствует технологическая инфраструктура, способствующая инновационному развитию резидентов, а среди резидентов не всегда присутствуют инновационно-активные компании¹⁵.

Услуги для резидентов

Лучшими практикам для поддержки инновационно-активных резидентов «агентами бизнеса» были отмечены следующие услуги:

- ▶ помощь в сопровождении проекта, в том числе:
 - менторская поддержка. Подразумевает наличие наставника – эксперта в сфере, к которой относится проект резидента. Ментор подсказывает, консультирует резидента, привлекает квалифицированных экспертов, вместе с ним составляет план работ по созданию нового проекта, а также контролирует ход его выполнения. Любой стартап нуждается в помощи и наставничестве со стороны более опытных профессионалов и экспертов необходимых областей. В программу менторской поддержки входят мастер-классы, всевозможные образовательные программы и коучинг – все это

¹⁵ В соответствии с Национальным Стандартом «Технопарки. Требования», технопарк – это управляемый управляющей компанией комплекс объектов коммунальной, транспортной и технологической инфраструктуры, обеспечивающий полный цикл услуг по размещению и развитию инновационных компаний, являющихся резидентами технопарка.



Студентов и университеты следует использовать в качестве драйвера роста. Необходимо сделать так, чтобы у выпускников были возможности для самореализации в регионе. Необходимо использование лучших практик в части подготовки профессиональных кадров для того, чтобы кадры стали серьезным конкурентным преимуществом. При этом подготовка кадров должна быть также кастомизированной и сочетать как элементы, которые когда-то были эффективны, по типу шефства предприятий над средними специальными учреждениями, так и новые формы по типу инициатив с «Уберситетом» и вовлечением будущих работодателей в формирование запроса на эти кадры. А госполитика по формированию льгот и субсидий в конкретных областях должна быть гармоничным продолжением с концентрацией на определенных отраслях, являющихся точками роста, как, например, в Петербурге отличная среда для развития ИТ-компаний, в том числе международных, потому что качество специалистов в силу имеющихся университетов высокое, з/п по сравнению с западными странами низкая + действует льгота, где работодатель на ИТ-специалистов платит всего 14% соц.отчислений.

**Темнышев Игорь Александрович,
директор департамента офисной
недвижимости «Colliers International
Санкт-Петербург», «агент бизнеса»
в Омской области**



В регионе эффективно взаимодействуют организации и элементы инфраструктуры инновационной системы, способствующие реализации инновационно-инвестиционной деятельности и развитию инновационного потенциала региона.

**Савченко Михаил Александрович,
президент АО «Корпорация «Развитие»
Белгородской области**

помогает избежать традиционных ошибок новичков. Менторская поддержка помогает, дает понимание того, как построить бизнес, как получить инвестиции, как создать команду и к чему быть готовым;

- предоставление доступа к партнерской сети технопарка/технополиса (вузы, предприятия отрасли, другие бизнес-инкубаторы, технопарки, технополисы);
- образовательные услуги (организация профильных тренингов, учебных курсов, семинаров, лекций), в том числе по:
 - экономике, финансовому планированию, бизнес-планированию;
 - командообразованию;
 - порядку получения мер поддержки;
 - специфике ведения экспортной деятельности, поиску деловых контактов за рубежом;
- ▶ поддержка в получении доступа к частному финансированию (в том числе венчурное финансирование), помощь в поиске инвесторов;
- ▶ организация деловых мероприятий и поддержка участия резидентов во внешних деловых мероприятиях;
- ▶ маркетинговые услуги (услуги в области исследования рынков, помощь в продвижении продукции/услуг резидентов);
- ▶ IT-услуги (в том числе услуги по защите информации в компьютерных и технических средствах от копирования и несанкционированного доступа);
- ▶ юридические услуги;
- ▶ помощь в подборе квалифицированных кадров.

Большинство бизнес-инкубаторов предоставляют офисные помещения и переговорные комнаты, которые оснащены базовым набором мебели и оргтехники. Не менее значимым при этом остается вопрос в предоставлении всех необходимых сопутствующих социальных компонентов и созданных



Для развития бизнес-инкубаторов разработана специальная Программа подготовки будущих бизнесменов, осуществляется на безвозмездной основе для физических лиц или группы физических лиц, имеющих перспективную бизнес-идею.

В рамках Программы участники получают следующие услуги:

- ▶ помощь в оценке бизнес-идеи на жизнеспособность и востребованность рынком;
- ▶ индивидуальные консультации специалистов МБУ «Псковский бизнес-инкубатор», экспертов и менторов по вопросам, связанным с реализацией бизнес-идеи;
- ▶ участие во всех мероприятиях, проводимых в рамках Программы;
- ▶ помощь в выборе и эффективной настройке каналов привлечения клиентов;
- ▶ помощь в налаживании контактов с потенциальными партнерами, инвесторами и клиентами;
- ▶ помощь в организации встреч с экспертами рынка;
- ▶ помощь в проведении первых коммерческих сделок;
- ▶ помощь в составлении бизнес-плана;
- ▶ бесплатное пользование услугами «коворкинг-центра».

**Костримусов Дмитрий Михайлович,
врио генерального директора
Агентства инвестиционного развития
Псковской области**



условий для инвалидов (например, подъемный механизм, выделенные места на парковке и т.д.), а также таких объектов, как:

- ▶ парковка;
- ▶ столовая, кафе, бар;
- ▶ зона отдыха и др.

Существенное значение имеет организация коммуникации между резидентами – как между собой, так и с другими инновационно-активными компаниями, с состоявшимися успешными предпринимателями, экспертами. Полезным является наличие в бизнес-инкубаторе/технопарке коворкинг-центров. Важно также выделить общественные зоны и оснастить их в соответствии с базовыми принципами создания удобного и уютного пространства для неформального общения. Например, можно изменить формат столовой, превратив ее из точки питания (что подразумевает нацеленность организации на быстрое обеспечение питанием максимального количества посетителей) в точку общения (когда организация ориентируется на длительное пребывание посетителей, проведение встреч и работу в помещении кафе). Для более плотной загрузки можно перевести часть общественных и образовательных мероприятий технопарка/инкубатора в эту зону.

Также стоит отметить практику, когда в одном здании с бизнес-инкубатором находятся другие объекты инфраструктуры поддержки МСП, например, фонд поддержки МСП, гарантийный фонд, центр поддержки экспорта. Это позволяет оказывать резидентам бизнес-инкубаторов услуги и меры поддержки в формате «одного окна». Например, такой подход реализуется в Волгоградской области и Республике Карелия.

НЕУДАЧНЫЕ ПРАКТИКИ: в одном из регионов «агент бизнеса» не смог посетить бизнес-инкубатор, поскольку перед его приходом произошло отключение электроэнергии; также были случаи отказа от проведения встречи резидентов с потенциальным инвестором.



В Бийском бизнес-инкубаторе создан центр коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием, оснащённый современной, многофункциональной и высокоточной научно-исследовательской техникой. В октябре 2014 года лабораторный испытательный центр бизнес-инкубатора подтвердил свою компетентность проведенным инспекционным контролем и получил аттестат аккредитации до 13.11.2018.

Алтайский бизнес-инкубатор ежегодно проходит инспекционный контроль на соответствие международному стандарту ISO 9001:2008.

В 2015 году в рамках V Международного форума по бизнес-инкубаторству в МГИМО МИД России Бийский бизнес-инкубатор стал лауреатом премии «Молодые львы – 2015» и признан лучшим классическим бизнес-инкубатором, внесшим значимый вклад в построение современной экономики России, ориентированной на внедрение новых технологий и развитие малого и среднего предпринимательства.

*Чиняков Николай Николаевич,
министр экономического развития
Алтайского края*

Наличие технологической инфраструктуры, использование которой может помочь в реализации инвестиционного проекта

Для реализации инновационных идей резидентов необходимо наличие соответствующей инфраструктуры. Предоставление резидентам технопарка/бизнес-инкубатора уникальных сервисов объектов технологической инфраструктуры, в частности – центра прототипирования, центра инжиниринга, доступа к лабораториям совместного пользования и центрам коллективного пользования – позволит им реализовать их идеи.

Также, с точки зрения инвестора, наличие в регионе объектов инновационной инфраструктуры может быть полезным и для реализации его проекта. Например, в части возможности заказать изготовление прототипа нового продукта в центре прототипирования региона, а также воспользоваться иными технологическими услугами.

Лучшими практиками является наличие в регионе следующих объектов инновационной инфраструктуры:

- ▶ центр коллективного пользования производственным оборудованием / центр коллективного пользования научным и лабораторным оборудованием. Использование передового оборудования для исследований и производства дает возможность реализовать бизнес-идеи как инновационным стартапам, так и уже действующим на рынке компаниям, а потому способствует развитию инноваций в регионе;
- ▶ центр прототипирования / центр инжиниринга. Данные объекты оказывают услуги по созданию промышленного образца продукции, а также по организации процесса производства данной продукции;

- ▶ центр трансфера/коммерциализации технологий. Оказывает услуги в коммерциализации разработок, в том числе оказывает помощь в выявлении перспективных разработок, патентовании, маркетинговом продвижении продукции, а также осуществляет аудит выплат роялти авторам продукта;
- ▶ центр сертификации и испытаний;
- ▶ центр информационных технологий / вычислительный центр / дата-центр;
- ▶ «чистые комнаты» (для высокотехнологичного производства).

Также немаловажным для резидентов технопарка/бизнес-инкубатора является возможность предоставления оборудования в аренду, что ведет к увеличению выпуска высокотехнологической продукции, а также появлению инновационных идей и проектов, т.к. для любого нового небольшого стартапа использование оборудования в аренду выгоднее, чем его приобретение.

Результаты исследования востребованных со стороны резидентов объектов инновационной инфраструктуры услуг и мер поддержки

Услуги, предоставляемые резидентам технопарков, должны соответствовать их потребностям, поэтому управляющим компаниям рекомендуется на постоянной основе регулярно (ориентировочно раз в два месяца) проводить анкетирование резидентов для выявления того, насколько востребованы предлагаемые в настоящее время услуги, каково их качество, а также – какие услуги резиденты технопарков хотели бы получить. Проведение данных мероприятий будет способствовать повышению эффективности деятельности резидентов, а также управляющей компании.

В соответствии с опытом посещения регионов «агентами бизнеса», а также социологическим опросом резидентов технопарков, проведенным экспертами ГК НИСИПП, были выявлены следующие наиболее востребованные со стороны резидентов технопарков направления поддержки и услуг.

Согласно результатам проведенного опроса, только 15% респондентов получали меры поддержки. При этом наиболее часто получаемыми мерами поддержки являются субсидии на возмещение процентов по кредиту или займу, а также части затрат по лизинговым платежам на приобретение производственного оборудования. Основная причина того, что респонденты не пользовались теми или иными мерами поддержки, является то, что респонденты не знали о существовании меры (36%).

Респонденты выделили дополнительные направления мер поддержки, которые, по их мнению, являются востребованными:

- ▶ снижение налогов и социальных платежей;
- ▶ поддержка экспорта;
- ▶ снижение арендной платы;
- ▶ снижение непроизводственных издержек (чрезмерные требования налоговых органов, почти непреодолимые препятствия, связанные с регистрацией изделий в Росздравнадзоре);
- ▶ освобождение от налогообложения части прибыли, потраченной на развитие;
- ▶ включение продукции в городской заказ;
- ▶ субсидии на возврат процентов по кредитам;
- ▶ субсидии на возмещение части капитальных затрат;
- ▶ целевое финансирование производства;

- ▶ режим наивысшего благоприятствования при таможенном оформлении грузов компании из-за рубежа (высокотехнологичные изделия, созданные по моделям и чертежам компании, гоночные двигатели);
- ▶ поддержка в плане участия в профильных выставках и конференциях;
- ▶ субсидии на возмещение капитальных затрат, осуществленных в имущественный комплекс города Москвы;
- ▶ меры по стимулированию спроса со стороны государственных монополий на высокотехнологичную продукцию.



В Республике Татарстан оказываются следующие формы финансовой поддержки резидентов инновационных бизнес-инкубаторов и технопарков:

- ▶ возможность получения в аренду полностью оборудованных офисных помещений площадью от 21 до 42 квадратных метров в самом центре деловой активности города на льготных условиях сроком до трех лет;
- ▶ возможность получения финансовой поддержки по федеральным и региональным программам поддержки малого бизнеса на условиях приоритета:
 - «лизинг-грант» – субсидия в виде оплаты части авансовых платежей по договору лизинга на приобретение техники или оборудования, присуждаемая на конкурсной основе. Министерство экономики Республики Татарстан компенсирует победителю конкурсного отбора часть понесенных целевых расходов. Для резидентов сумма гранта увеличена (по 2016 году – для начинающих субъектов малого предпринимательства до 1,5 млн рублей, для действующих субъектов малого предпринимательства до 5 млн рублей);
 - возмещение фактически понесенных затрат, связанных с приобретением оборудования, в размере 50% от стоимости (до 1 млн рублей на одного заявителя);
 - микрозаймы некоммерческой микрокредитной компании «Фонд поддержки предпринимательства Республики Татарстан». Микрофинансирование осуществляется на возвратно-платной основе, по процентной ставке не более 8,25% годовых;
 - поручительство Гарантийного фонда перед банком-кредитором до 50% за минимальное вознаграждение 0,5% от суммы сделки;
 - льгота при пользовании услугами региональных инжиниринговых центров.

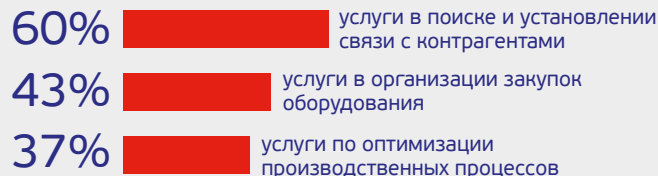
**Здунов Артем Алексеевич,
министр экономики Республики Татарстан**

В КАЧЕСТВЕ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ УЧАСТНИКИ ОПРОСА ВЫДЕЛИЛИ СЛЕДУЮЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ:

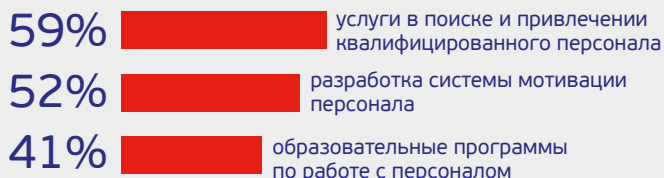
Для развития стратегического управления*:



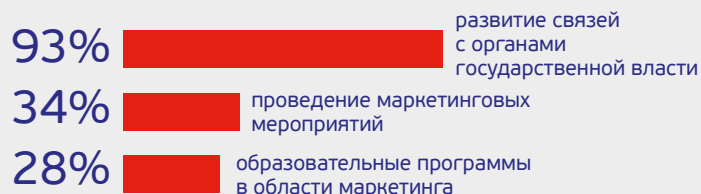
Для развития производства:



Для развития персонала:



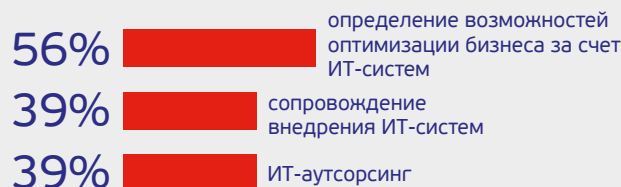
Для развития маркетинга:



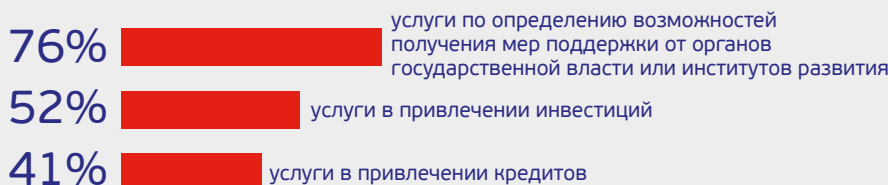
Для управления продажами:



Для развития IT:



Для управления финансами:



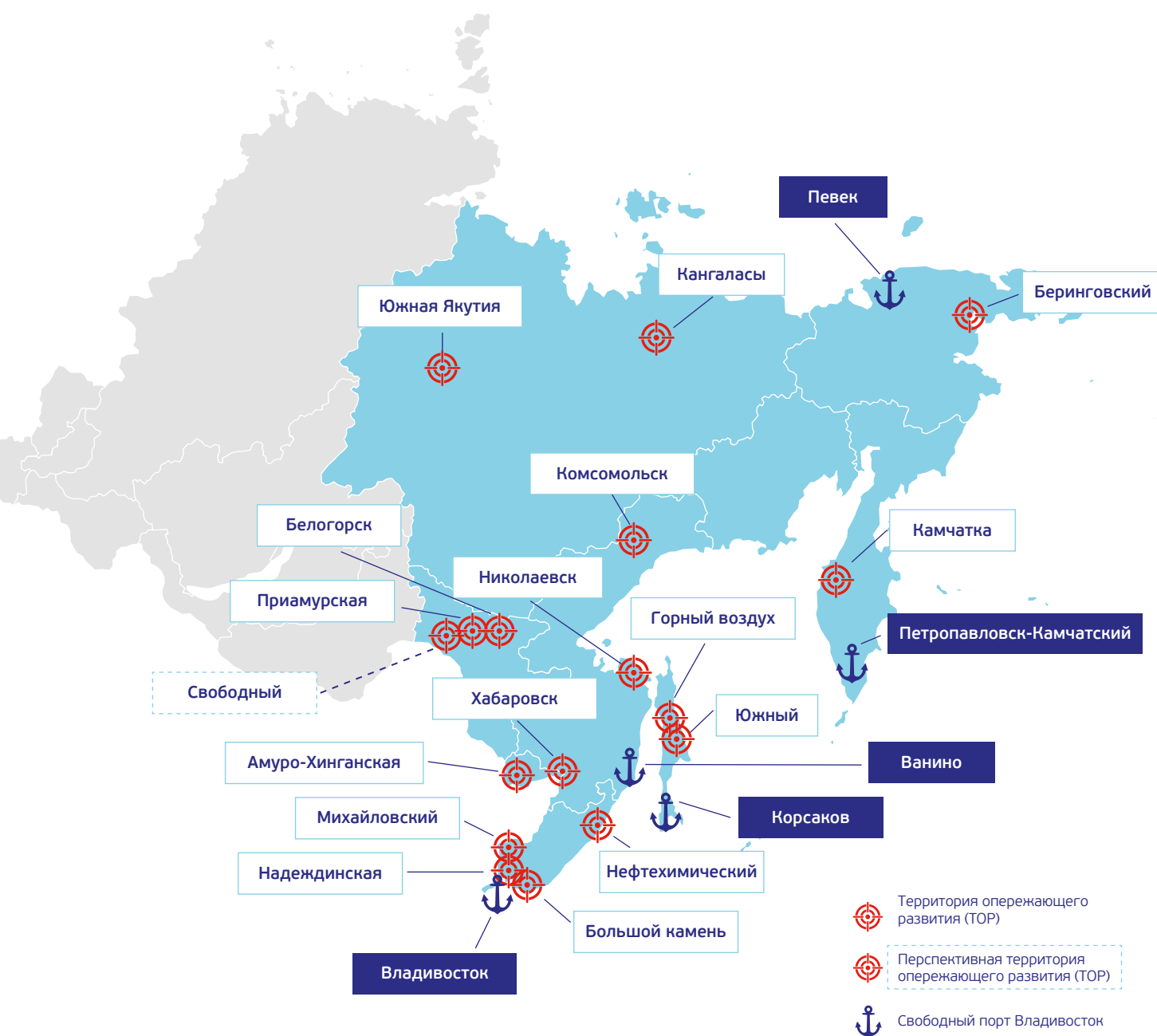
Только **15%** респондентов получали меры поддержки, согласно результатам проведенного опроса.

* % респондентов отметили важность данного параметра (далее будут приводиться только доли респондентов от их общего числа (в процентах), выбравших тот или иной пункт))

Источник: аналитика ГК НИСИПП на основе опроса резидентов технопарков

ПРИЛОЖЕНИЕ: СПЕЦИАЛЬНАЯ ЧАСТЬ ДЛЯ РЕГИОНОВ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Дальний Восток предлагает широкий спектр возможностей для создания бизнеса на льготных условиях¹⁶



¹⁶ Данные Минвостокразвития. URL: <https://minvr.ru/activity/territorii-operezhayushchego-razvitiya/>

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ – РЕГИОН С УНИКАЛЬНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ СО ВСЕГО МИРА

Проекты, реализуемые на Дальнем востоке, обладают существенными преимуществами:

Показатель	ТОР на Дальнем Востоке ¹⁷	ТОР в моногородах ¹⁷	Режим без ТОР
Размер страховых взносов	7,6% на 10 лет	7,6% на 10 лет	30%
Ставка налога на прибыль	0% на 5 лет, 12% на 5 лет	0% на 5 лет, 12% на 5 лет	20%
Ставка налога на землю	0% на 3 года	0% на 3 года	1,5%
Ставка налога на имущество	0% на 5 лет, 1,1% на 5 лет	0%-2,2% на 10 лет	2,2
Таможенные льготы	Доступен режим свободной таможенной зоны	Отсутствуют	Отсутствуют
Прочее	Льготы на привлечение рабочей сил, инфраструктура за счет государства, 10 дней – ускоренная процедура возмещения НДС, сокращенные сроки проведения проверок, право управляющей компании на защиту резидентов в суде	Льготы на привлечение рабочей силы, софинансирование за счет НКО «Фонд развития моногородов», пониженные коэффициенты НДСПИ	80 дней – возврат НДС

¹⁷Данные Корпорации развития Дальнего Востока. URL: erdc.ru

Условия, предложенные в ТОР России, являются более благоприятными для инвесторов, чем в ведущих особых экономических зонах стран АТР

Налоги и взносы	ТОР (Россия)	Iskandar Development Region (Малайзия)	Incheon Free Economic Zone (Республика Корея)	Beijing Tianzhu Airport Economic Development Zone (Китай)	Shenzhen (Китай)
Налог на имущество	Освобождение от уплаты налога на имущество организаций	Не освобождаются	Освобождение на 10 лет, после снижение на 50 % на 3 года	Не освобождаются	Не освобождаются
Земельный налог	Освобождение от уплаты земельного налога	Не освобождаются	Не освобождаются	Не освобождаются	Не освобождаются
Налог на добычу полезных ископаемых	Льготные ставки налога на добычу полезных ископаемых	Не освобождаются	Не освобождаются	Не освобождаются	Нет данных
Страховые взносы	Льготные ставки страховых взносов во внебюджетные фонды	Не освобождаются	Не освобождаются	Не освобождаются	Нет данных

Красным цветом выделены льготы, по которым в ТОР предлагаются менее благоприятные условия, чем в указанной зоне-конкуренте, зеленым – более благоприятные условия.



ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ ПУТИН Президент Российской Федерации

«Сегодня мы видим будущее Дальнего Востока как одного из ключевых центров социально-экономического развития всей страны, который должен быть эффективно интегрирован в быстроразвивающийся Азиатско-Тихоокеанский регион в целом».

Сейчас Дальний Восток предлагает российским и иностранным инвесторам преимущества при реализации проектов в нескольких сферах экономики страны. Субсидии, помощь в поиске кадров, режим свободной таможенной зоны, упрощенный визовый режим и налоговые льготы открывают все границы.

ПОЧЕМУ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК?

\$5 трлн

Стоимость ресурсов Дальнего Востока: от нефти и газа до биоресурсов



\$37,6 трлн

Размер экономики ближайших соседей: США, Китая, Японии, Канады и Кореи



400 млн

Туристический поток стран-соседей Дальнего Востока растет и составляет более 400 млн чел. ежегодно



\$17 млн

Проекты с частными инвестициями 17 млн долл. США и более могут получить безвозвратную субсидию на внешнюю инфраструктуру



СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ОТРАСЛЕЙ ИМЕЮТ ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ:



СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

2,8 млн га

экологически чистых пахотных земель для выращивания сои, кукурузы, пшеницы и ячменя.



ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

Создание Свободного порта позволит увеличить ВРП ДФО на

1,97 трлн руб



ГОРНОДОБЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

1,9 трлн долл США –

стоимость запасов твердых полезных ископаемых



ТУРИЗМ

Объемы туристских услуг на Дальнем Востоке ежегодно растут в среднем на

9%



ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

21 млрд м³

российских запасов древесины и 495 млн га лесосеки



АВИАЦИОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, КОСМОНАВТИКА И СУДОСТРОЕНИЕ

Дальний Восток является центром развития авиационной промышленности и космонавтики в России. С учетом потенциала развития логистики и судостроения, регион может стать лидером в этих отраслях



РЫБНАЯ ОТРАСЛЬ

Более **71%** российской рыбы вылавливается на Дальнем Востоке. Объемы экспорта продолжают расти со среднегодовым темпом **2,2%¹⁸**

ЦЕЛЫЙ РЯД ОРГАНИЗАЦИЙ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ПОМОЩЬ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ:



АГЕНТСТВО ПО РАЗВИТИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

АГЕНТСТВО ПО РАЗВИТИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

Поиск персонала, в том числе в других регионах РФ. Поддержка населения при переезде на Дальний Восток



АГЕНТСТВО ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ И ПОДДЕРЖКЕ ЭКСПОРТА

АГЕНТСТВО ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ И ПОДДЕРЖКЕ ЭКСПОРТА

Формирование предложений для инвесторов. Поиск потенциальных резидентов TOP. Продвижение TOP



ФОНД РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

ФОНД РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Финансирование инвестиционных проектов на Дальнем Востоке по ставке 5% до 10 лет



КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Управление территориями опережающего социально-экономического развития и свободным портом «Владивосток»

¹⁸ Аналитика ГК НИСИПП по данным ФТС за 2013-2016 гг.

АМУРСКАЯ ОБЛАСТЬ



ПРИВЛЕЧЕНО ИНВЕСТИЦИЙ
В РАМКАХ TOP

 **138,9**
млрд руб.

TOP «Приамурская» – 136,6 млрд руб.
TOP «Белогорск» – 2,3 млрд руб.
TOP «Свободный» – в процессе создания

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



ТРАНСПОРТ И СВЯЗЬ



ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ



СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО



СТРОИТЕЛЬСТВО

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

3 TOP (БЕЛОГОРСК, ПРИАМУРСКАЯ,
СВОБОДНЫЙ)

4 ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКА

ПРОГРАММА «ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГЕКТАР»

1

25/30

Место в рейтинге
гостеприимства
Клуба лидеров

30

17/30 Городская инфраструктура

19/30 Сайт

8/30 Дистанционное общение

15/30 Встреча

14/30 Объекты для размещения производства

27/30 Институты развития

20/85

Место в рейтинге
инвестиционной
привлекательности
Национального
рейтингового агентства

1

32/85

Место в рейтинге
инвестиционного
риска РА Эксперт

68/85

Место в рейтинге
инвестиционного
потенциала
РА Эксперт

73/85

Место в рейтинге
инновационных
регионов АИРР

85



В агентстве штат молодой, активный, не «зашорен» бюрократизмом. Позиция «на равных», а не «чиновник и все остальные».

Суворов Алексей Иванович,
генеральный директор ООО «Нью Технолоджис»,
«агент бизнеса» в Амурской области



У сотрудников под рукой всегда «базы знаний» по мерам поддержки, перечни площадок, нормативные правовые акты. Утвержден годовой план обучения и повышения компетенций сотрудников.

Пузанов Павел Игоревич,
директор Агентства Амурской области
по привлечению инвестиций



Амурская область, по сути, перестраивает работу с инвесторами. Агентству по привлечению инвестиций несколько месяцев от роду. За экономику и развитие края отвечает молодая команда – люди полны энергии и готовы учиться.

Аветисян Артем Давидович,
председатель Клуба лидеров



РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Название параметра	Соответствие требованиям	Комментарии ¹⁹
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОТВЕТСТВЕННЫХ ЗА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН²⁰		
Возможность подать заявку на реализацию проекта через сайт		
Актуальность контактных данных (в том числе наличие канала для прямых обращений инвесторов)		
Отсутствие неработающих ссылок		
Наличие и актуальность информации (о мерах господдержки, площадках для размещения производства, а также инвестиционных проектах, в которых можно поучаствовать)		
Наличие понятной информации о том, какая организация выполняет функции «одного окна» для инвестора и какие услуги она предоставляет инвестору, в частности – публикация регламента		
Перевод на иностранные языки всех материалов инвестиционного портала		На сайте встроен автоматический перевод на английский язык, что снижает качество перевода. Отсутствует также перевод / краткое содержание основных документов. В английской версии инвестиционного портала при наведении курсора на какой-либо раздел появляется окошко с переводом названия на русский язык и мешает перейти на данный раздел. Рекомендуется увеличить количество иностранных языков, на которых поддерживается портал
1.2. ДИСТАНЦИОННОЕ ОБЩЕНИЕ		
Оперативность ответа по телефону, по электронной почте, а также оперативность ответа на заявку, оставленную на сайте (инвестпортале)		В Агентстве не ответили на телефонный звонок. Необходимо, чтобы операторы всегда были на связи в рабочее время (желательно 24 часа в сутки)
Организационная поддержка встречи, своевременное информирование		
Содержательное консультирование		
Готовность операторов взаимодействовать с иностранными инвесторами		
1.3 ВСТРЕЧА		
Степень проработанности заявки к приезду инвестора		Не все предложенные инвестору площадки соответствовали его требованиям
Организация встречи по принципу «одного окна»		Рекомендуется подробнее проинформировать инвестора о механизме создания проектной команды по сопровождению его проекта «под ключ» и порядке ее работы
Консультирование о специфике ведения бизнеса в регионе, о мерах поддержки и услугах		

¹⁹ Информация по сайтам организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций, приводится по состоянию на момент подготовки сборника. Информация по остальным параметрам «делового гостеприимства» приводится на момент посещения регионов «агентами бизнеса».

²⁰ Инвестиционный портал был существенно доработан по сравнению с состоянием на момент съемки передачи.

Название параметра	Соответствие требованиям	Комментарии ¹⁹
Консультирование о мерах поддержки и услугах	●	
Качество подбора площадок для посещения, а также сопровождение на объекты	●	Не все предложенные инвестору площадки соответствовали его требованиям. Рекомендуется повысить качество реестра инвестиционных площадок, повысить степень осведомленности сотрудников о действующих площадках, наладить взаимодействие с собственниками инвестиционных площадок для организации посещения площадок потенциальными инвесторами
1.4. ОБЪЕКТЫ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА		
Обеспеченность коммуникациями	●	На части посещенных площадок отсутствовали необходимые инженерные коммуникации, в том числе инвестиционные площадки, расположенные в границах ТОР, что ограничивает привлекательность данных объектов для инвестора. Рекомендуется организовать работу по обеспечению инвестиционных площадок необходимой инфраструктурой, в частности – обеспечить наличие газоснабжения
Общее состояние площадок (рельеф, состояние зданий)	●	Часть посещенных инвестиционных площадок (например, площадка на территории заброшенной мебельной фабрики) характеризовалась плохим состоянием зданий, что требует дополнительных затрат для организации производства
Наличие транспортной инфраструктуры (ж/д, автодорога)	●	Большинство посещенных объектов было удалено от железнодорожных путей
Соотношение цены и качества (экспертная оценка)	●	Инвестиционная площадка на территории заброшенной мебельной фабрики требует существенных капитальных затрат для инвестора.
1.5. ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА		
	●	Рекомендуется организовать в регионе бизнес-инкубатор для поддержки начинающих предпринимателей



КАМЧАТСКИЙ КРАЙ







ПРИВЛЕЧЕНО ИНВЕСТИЦИЙ
В РАМКАХ TOP

 **30,2**
млрд руб.

TOP «Камчатка» – 30,2 млрд руб.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

-  РЫБНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
-  ДОБЫЧА ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ
-  ТУРИЗМ
-  СТРОИТЕЛЬСТВО

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

TOP (КАМЧАТКА)
ЗОНА СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК
(ПЕТРОПАВЛОВСК КАМЧАТСКИЙ)
1 ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПАРК, 1 АГРОПАРК
ПРОГРАММА «ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГЕКТАР»

1

26/30

Место в рейтинге
гостеприимства
Клуба лидеров

30

25/30 Городская инфраструктура

6/30 Сайт

3/30 Дистанционное общение

4/30 Встреча

18/30 Объекты для размещения производства

23/30 Институты развития

22/85

Место в рейтинге
инвестиционной
привлекательности
Национального
рейтингового агентства

1

72/85

Место в рейтинге
инвестиционного
потенциала
РА Эксперт

60/85

Место в рейтинге
инновационных
регионов АИРР

74/85

Место в рейтинге
инвестиционного
риска РА Эксперт

85



Современная территория. По запросу инвестора включают площадку в территориальное развитие. Вложены деньги в инфраструктуру предлагаемых площадок – это и дороги, и свет, и вода.

Будник Сергей Васильевич,
генеральный директор ООО «Теклеор»,
«агент бизнеса» в Камчатском крае



В агентстве создан специальный отдел по внешнеэкономической деятельности, сотрудники которого уполномочены на прямое общение с потенциальным иностранным инвестором.

Герасимова Оксана Владимировна,
руководитель Агентства инвестиций
и предпринимательства Камчатского края





















В регионе большой выбор зон развития: ТОР, режим свободного порта, строится агропарк и выделена земля под промышленный парк. <...> Но инвесторам в регион стоит подходить к выбору внимательно: одна из проблем края – не везде есть доступ к газу и электричеству.

Аветисян Артем Давидович,
председатель Клуба лидеров



РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ КАМЧАТСКОГО КРАЯ

Название параметра	Соответствие требованиям	Комментарии
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОТВЕТСТВЕННЫХ ЗА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН		
Возможность подать заявку на реализацию проекта через сайт		<p>Инвестиционный портал Излишние поля для заполнения заявки могут служить неудобством для инвестора и тратой большего времени, чем данный раздел мог бы предусматривать. Рекомендуется сократить количество полей для заполнения, оставив только ключевые параметры</p> <p>Сайт Корпорации развития Камчатского края Рекомендуется вывести «горячую кнопку инвестора» на видное место на главную страницу, рекомендуется расположить ее в правом верхнем углу и выделить ярким цветом</p> <p>Сайт Агентства инвестиций и предпринимательства Камчатского края На сайте нет возможности отправить заявку на реализацию проекта. Необходимо вывести «горячую кнопку инвестора» на видное место на главную страницу, рекомендуется расположить ее в правом верхнем углу и выделить ярким цветом. В качестве альтернативного варианта предлагается расположить рядом с ссылкой на инвестпортал текстовую информацию о том, что подать заявку онлайн можно на инвестпортале (перейдя по ссылке)</p>
Актуальность контактных данных (в том числе наличие канала для прямых обращений инвесторов)		<p>Инвестиционный портал Рекомендуется добавить разделы: «ответы на часто-задаваемые вопросы», «задать вопрос онлайн», «отзывы и предложения»</p> <p>Сайт Корпорации развития Камчатского края Рекомендуется добавить разделы: «ответы на часто-задаваемые вопросы», «отзывы и предложения», «задать вопрос онлайн», «горячую линию». Целесообразно доработать раздел с контактами, необходимо указание ФИО, должности ключевых сотрудников, а также их телефонные номера и адреса электронной почты</p> <p>Сайт Агентства инвестиций и предпринимательства Камчатского края Рекомендуется добавить разделы: «ответы на часто задаваемые вопросы», «горячую линию»</p>
Отсутствие неработающих ссылок		Наряду с новой версией инвестпортала действует его старая версия. Рекомендуется оставить одну версию инвестпортала с наличием всей необходимой информации
Наличие и актуальность информации (о мерах господдержки, площадках для размещения производства, а также инвестиционных проектах, в которых можно поучаствовать)		
Наличие понятной информации о том, какая организация выполняет функции «одного окна» для инвестора и какие услуги она предоставляет инвестору, в частности – публикация регламента		Рекомендуется на каждом из информационных ресурсов организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион, указать, куда именно следует обращаться инвестору для получения консультации по принципу «одного окна»
Перевод на иностранные языки всех материалов инвестиционного портала		<p>Инвестиционный портал У портала нет собственного переводчика, есть только переводчик «Гугл». Это отражается на качестве перевода</p> <p>Сайт Агентства инвестиций и предпринимательства Камчатского края Отсутствует функция перевода на иностранные языки</p>

Название параметра	Соответствие требованиям	Комментарии
1.2. ДИСТАНЦИОННОЕ ОБЩЕНИЕ		
Оперативность ответа по телефону, по электронной почте, а также оперативность ответа на заявку, оставленную на сайте (инвестпортале)		
Организационная поддержка встречи, своевременное информирование		
Содержательное консультирование		
Готовность операторов взаимодействовать с иностранными инвесторами		
1.3 ВСТРЕЧА		
Степень проработанности заявки к приезду инвестора		
Организация встречи по принципу «одного окна»		
Консультирование о специфике ведения бизнеса в регионе, о мерах поддержки и услугах		
Консультирование о мерах поддержки и услугах		
Качество подбора площадок для посещения, а также сопровождение на объекты		Рекомендуется иметь более подробную информацию об инвестиционных площадках (документацию, технические параметры)
1.4. ОБЪЕКТЫ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА		
Обеспеченность коммуникациями		Площадка «Парк Дальний» – нет подключения
Наличие газоснабжение		Большинство посещенных площадок не обеспечены газоснабжением
Наличие электроэнергии		Площадка «Парк Дальний», а также площадка в поселке Новый – нет подключения к электросетям
Водоснабжение / водоотведение		
Тепловая энергия		Часть посещенных площадок (Площадка «Зеленовские озерки» (ТОР), Площадка «Парк Дальний») не обеспечены теплоснабжением
Общее состояние площадок (рельеф, состояние зданий)		Часть посещенных площадок требовала существенных для проекта «агента бизнеса» затрат на подготовку к работе (например, требовался снос зданий, вырубка леса)
Наличие транспортной инфраструктуры (ж/д, автодорога)		
Соотношение цены и качества (экспертная оценка)		«Агент бизнеса» нашел подходящую площадку
Льготы, меры поддержки		

ПРИМОРСКИЙ КРАЙ



ПРИВЛЕЧЕНО ИНВЕСТИЦИЙ В РАМКАХ TOP

 **1065,8**
млрд руб.

TOP «Нефтехимический» – 796,6 млрд руб.
TOP «Большой камень» – 173,4 млрд руб.
TOP «Михайловский» – 65,1 млрд руб.
TOP «Надеждинская» – 50,7 млрд руб.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



ТУРИЗМ



ТРАНСПОРТИРОВКА И ГЛУБОКАЯ
ПЕРЕРАБОТКА УГЛЕВОДОРОДНОГО
СЫРЬЯ



ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ
КОМПЛЕКС



ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ
ПРОИЗВОДСТВА



СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО,
РЫБОПЕРЕРАБОТКА

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

4 TOP (МИХАЙЛОВСКИЙ, НАДЕЖДИНСКАЯ,
НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ, БОЛЬШОЙ КАМЕНЬ)

ЗОНА СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК
(ВЛАДИВОСТОК)

6 ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ

ПРОГРАММА «ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГЕКТАР»

1

17/30

Место в рейтинге
гостеприимства
Клуба лидеров

14/30 Городская инфраструктура

22/30 Сайт

24/30 Дистанционное общение

25/30 Встреча

24/30 Объекты для размещения производства

15/30 Институты развития

1

21/85

Место в рейтинге
инвестиционного
потенциала РА Эксперт

36/85

Место в рейтинге
инвестиционной
привлекательности
Национального
рейтингового агентства

45/85

Место в рейтинге
инновационных
регионов АИРР

46/85

Место в рейтинге
инвестиционного
риска РА Эксперт

85



Считаю, что Корпорация развития и органы исполнительной власти достаточно хорошо развивают потенциал Приморского края. Этот вектор экономического роста, большой драйв, был заложен еще в период подготовки к саммиту АТЭС во Владивостоке. А сейчас уверенно развивается все от инфраструктуры до человеческого капитала. Такое интересное, насыщенное рабочее настоящее и уверенный взгляд в будущее!

**Диденко Игорь Анатольевич,
директор, ООО Компания «ГофроМастер»,
«агент бизнеса» в Приморском крае**



На территории Приморского края проживают около двух миллионов человек, на всем Дальнем Востоке около 6,5 миллионов, рынок не велик, но в часе полета от Владивостока живет более 400 миллионов человек – это огромный рынок, поэтому мы, конечно, ожидаем прихода наших китайских партнеров.

**Миклушевский Владимир Владимирович,
губернатор Приморского края**



Приморский край – перспективный и динамично развивающийся регион, обладает богатым потенциалом. Это своеобразные ворота России на рынки стран АТР. Особенно интересна уникальная природа края.

**Аветисян Артем Давидович,
председатель Клуба лидеров**



РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Название параметра	Соответствие требованиям	Комментарии
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОТВЕТСТВЕННЫХ ЗА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН		
Возможность подать заявку на реализацию проекта через сайт		
Актуальность контактных данных (в том числе наличие канала для прямых обращений инвесторов)		<p>Инвестиционный портал Целесообразно доработать раздел с контактами, необходимо указать ФИО, должности ключевых сотрудников, а также их номера телефонов и адреса электронной почты</p> <p>Инвестиционное агентство Приморского края Целесообразно доработать раздел с контактами, необходимо указать ФИО, должности ключевых сотрудников, а также их номера телефонов и адреса электронной почты</p>
Отсутствие неработающих ссылок		
Наличие и актуальность информации (о мерах господдержки, площадках для размещения производства, а также инвестиционных проектах, в которых можно поучаствовать)		<p>Инвестиционный портал Необходимо доработать информацию и объединить ее в отдельный раздел – «меры государственной поддержки»</p> <p>Инвестиционное агентство Приморского края Отсутствует раздел с описанием мер государственной поддержки, а также ссылка на их описание на других информационных ресурсах</p>
Наличие понятной информации о том, какая организация выполняет функции «одного окна» для инвестора и какие услуги она предоставляет инвестору, в частности – публикация регламента		
Перевод на иностранные языки всех материалов инвестиционного портала		Рекомендуется увеличить количество языков, на которых поддерживаются сайты организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион
1.2. ДИСТАНЦИОННОЕ ОБЩЕНИЕ		
Оперативность ответа по телефону, по электронной почте, а также оперативность ответа на заявку, оставленную на сайте (инвестпортале)		На заявку ответила только Корпорация развития, при этом данная организация занимается только поддержкой инвестиционных проектов в рамках «игорной зоны». Рекомендация: следует оперативно отвечать на заявки инвесторов, оставленные на сайтах организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион
Организационная поддержка встречи, своевременное информирование		Долго не получалось согласовать участие представителей Департамента экономического развития во встрече. Также рекомендуется подробно проинформировать инвестора о местоположении организации, чтобы он не тратил время на поиски
Содержательное консультирование		
Готовность операторов взаимодействовать с иностранными инвесторами		Иностранный инвестор не смог дозвониться по указанному на англоязычной версии инвестпортала телефону
1.3 ВСТРЕЧА		
Степень проработанности заявки к приезду инвестора		«Агенту бизнеса» еще до приезда прислали информацию о мерах поддержки и описание инвестиционных площадок
Организация встречи по принципу «одного окна»		Рекомендуется подробнее проинформировать инвестора о создании проектной команды по поддержке и сопровождению инвестиционного проекта «под ключ»

Название параметра	Соответствие требованиям	Комментарии
Консультирование о специфике ведения бизнеса в регионе, о мерах поддержки и услугах		Рекомендуется подробнее рассказать инвестору о конкурентных преимуществах и специфике ведения бизнеса в регионе, а также об услугах, оказываемых агентством
Консультирование о мерах поддержки и услугах		
Качество подбора площадок для посещения, а также сопровождение на объекты		Выбор площадок ограничен, предложенные площадки «агенту бизнеса» не подошли ввиду отсутствия необходимой инженерной инфраструктуры, рекомендуется расширить перечень инвестиционных площадок региона и ускорить процедуры подключения коммуникаций по существующим площадкам, в том числе в TOP
1.4. ОБЪЕКТЫ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА		
Обеспеченность коммуникациями		На посещенных площадках отсутствовало газоснабжение. Площадки в TOP «Надеждинский» и в селе Раздольное не обеспечены необходимыми инженерными коммуникациями
Общее состояние площадок (рельеф, состояние зданий)		Инвестиционная площадка в селе Раздольное и площадка в TOP «Надеждинский» оставляют неудовлетворительное впечатление по состоянию площадки и участка
Наличие транспортной инфраструктуры (ж/д, автодорога)		Посещенные площадки удалены от железнодорожных веток
Соотношение цены и качества (экспертная оценка)		В индустриальном парке «Янковский» по оценке «агента бизнеса» величина затрат на аренду/выкуп выше среднерыночной, на других посещенных площадках, ввиду отсутствия в настоящий момент необходимой инженерной инфраструктуры, также требуются существенные затраты. На площадке в с. Раздольное требуются дополнительные затраты для сноса существующих зданий
Льготы, меры поддержки		
1.5. ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА		
1.5.1. Технологическая и производственная инфраструктура (лаборатории, производственные помещения, «чистые комнаты», центр коллективного пользования научным оборудованием, центр прототипирования и др.)		
1.5.2. Услуги для резидентов (менторская поддержка, обучение, технологические услуги, маркетинговые услуги, помощь в получении деловых контактов, помощь в привлечении финансирования и др.)		
1.5.3. Стоимость и наличие мер поддержки		

ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ



ПРИВЛЕЧЕНО ИНВЕСТИЦИЙ В РАМКАХ TOP

 **152,5**
млрд руб.

TOP «Комсомольск» – 96,2 млрд руб.

TOP «Хабаровск» – 52,5 млрд руб.

TOP «Николаевск» – 3,8 млрд руб.

1

8/30

Место в рейтинге
гостеприимства
Клуба лидеров

30

10/30 Городская инфраструктура

16/30 Сайт

3/30 Дистанционное общение

11/30 Встреча

5/30 Объекты для размещения производства

7/30 Институты развития

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



ЛЕСОПЕРЕРАБОТКА



ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

3 TOP (ХАБАРОВСК, КОМСОМОЛЬСК,
НИКОЛАЕВСК)

ЗОНА СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК
(ВАНИНО)

3 ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКА

36 МЛН ГА ПОД «ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГЕКТАР»

19/85

Место в рейтинге
инвестиционной
привлекательности
Национального
рейтингового агентства

1

25/85

Место в рейтинге
инновационных
регионов АИРР

33/85

Место в рейтинге
инвестиционного
потенциала
РА Эксперт

37/85

Место в рейтинге
инвестиционного
риска РА Эксперт

85



Регион обладает очень высоким инвестиционным потенциалом, и дело тут не только в географическом расположении и богатстве природными ресурсами. Крайне важную роль играет отношение государства к этому региону и ответственный подход людей на местах!

Демехин Никита Владимирович,
генеральный директор, к.т.н,
ООО «НТЦ «Пожинжиниринг»,
«агент бизнеса» в Хабаровском крае



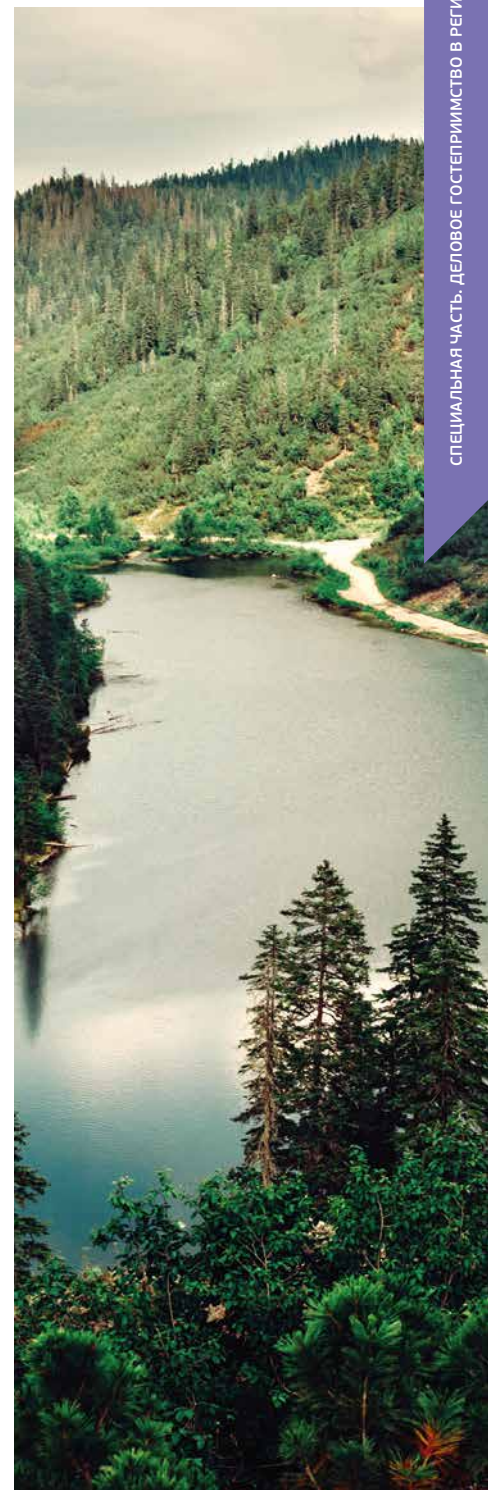
Исходя из параметров инвестиционного проекта, для инвестора определяются потенциальные бизнес-партнеры, поставщики, потребители продукции на территории региона. Для проработки возможности сотрудничества Агентство представляет инвестору необходимую, организует встречи, переговоры с потенциальными партнерами.

Баушев Сергей Сергеевич,
директор Агентства инвестиций
и развития Хабаровского края



Промышленному инвестору в регионе есть из чего выбрать: три территории социально-экономического развития, площадки с режимом свободного порта, несколько промышленных парков.

Аветисян Артем Давидович
председатель Клуба лидеров



РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Название параметра	Соответствие требованиям	Комментарии
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОТВЕТСТВЕННЫХ ЗА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН		
Возможность подать заявку на реализацию проекта через сайт		<p>Инвестиционный портал Необходимо вывести «горячую кнопку инвестора» на видное место на главную страницу, рекомендуется расположить ее в правом верхнем углу и выделить ярким цветом.</p> <p>Сайт Агентства инвестиций и развития, Сайт Министерства экономического развития Хабаровского края На сайтах отсутствует «горячая кнопка инвестора» для отправки заявки инвестора, рекомендуется расположить ее в правом верхнем углу и выделить ярким цветом. В качестве альтернативного варианта предлагается расположить рядом с ссылкой на инвестпортал текстовую информацию о том, что подать заявку онлайн можно на инвестпортале (перейдя по ссылке)</p>
Актуальность контактных данных (в том числе наличие канала для прямых обращений инвесторов)		<p>Инвестиционный портал Рекомендуется добавить разделы: «ответы на часто задаваемые вопросы, «отзывы и предложения». Также, целесообразно доработать раздел с контактами, перенести информацию о ключевых сотрудниках с номерами телефонов и адресами электронной почты в раздел с контактами из раздела структуры агентства инвестиций</p> <p>Сайт Агентства инвестиций и развития Рекомендуется: добавить разделы: «ответы на часто задаваемые вопросы», «отзывы и предложения». Целесообразно доработать раздел с контактами, перенести информацию о ключевых сотрудниках с номерами телефонов и адресами электронной почты в раздел с контактами из раздела структуры агентства инвестиций</p> <p>Сайт Министерства экономического развития Хабаровского края Рекомендуется добавить разделы: «задать вопрос онлайн», «отзывы и предложения», также в раздел с контактами необходимо внести информацию о большем количестве ключевых сотрудников с указанием их должностей, номеров телефонов и адресов электронной почты</p>
Отсутствие неработающих ссылок		<p>Инвестиционный портал Описание площадок на инвестиционной карте не переводятся на английский язык. Также, хотя на портале есть кнопки социальных сетей, при переходе на них не отображаются страницы инвестпортала в социальных сетях</p> <p>Сайт Министерства экономического развития Хабаровского края Хотя на сайте Министерства указаны кнопки социальных сетей, при переходе на них не отображается страница сайта в социальных сетях</p>
Наличие и актуальность информации (о мерах господдержки, площадках для размещения производства, а также инвестиционных проектах, в которых можно поучаствовать)		<p>Сайт Агентства инвестиций и развития Нет раздела с описанием мер государственной поддержки, площадок для размещения производства, а также описания инвестиционных проектов, в которых можно поучаствовать</p> <p>Сайт Министерства экономического развития Хабаровского края Рекомендуется структурировать информацию о мерах поддержки, чтобы потенциальный инвестор мог понять, какие меры поддержки подойдут именно для реализации его проекта</p>
Наличие понятной информации о том, какая организация выполняет функции «одного окна» для инвестора и какие услуги она предоставляет инвестору, в частности – публикация регламента		<p>Сайт Министерства экономического развития Хабаровского края На сайте нет соответствующей информации.</p>
Перевод на иностранные языки всех материалов инвестиционного портала		<p>Инвестиционный портал Описание площадок на инвестиционной карте не переводится на английский язык. Также рекомендуется увеличить количество иностранных языков, на которых поддерживается портал</p> <p>Сайт Министерства экономического развития Хабаровского края Отсутствует перевод на иностранные языки</p>
1.2. ДИСТАНЦИОННОЕ ОБЩЕНИЕ		
Оперативность ответа по телефону, по электронной почте, а также оперативность ответа на заявку, оставленную на сайте (инвестпортале)		

Название параметра	Соответствие требованиям	Комментарии
Организационная поддержка встречи, своевременное информирование	●	
Содержательное консультирование	●	
Готовность операторов взаимодействовать с иностранными инвесторами	●	
1.3 ВСТРЕЧА		
Степень проработанности заявки к приезду инвестора	●	
Организация встречи по принципу «одного окна»	●	
Консультирование о специфике ведения бизнеса в регионе, о мерах поддержки и услугах	●	
Консультирование о мерах поддержки и услугах	●	
Качество подбора площадок для посещения, а также сопровождение на объекты	●	
1.4. ОБЪЕКТЫ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА		
Обеспеченность коммуникациями:	●	
Общее состояние площадок (рельеф, состояние зданий)	●	Наличие перепадов высот на участке площадки «Ракитное»
Наличие транспортной инфраструктуры (ж/д, автодорога)	●	Ж/д ветка располагается рядом с территорией объекта, но не заходит на территорию площадки «Ракитное»
Соотношение цены и качества (экспертная оценка)	●	Величина затрат на аренду/выкуп объекта на площадке «Авангард» (индустриальный парк) по оценке «агента бизнеса» выше среднерыночной
Льготы, меры поддержки	●	
1.5. ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА		
Технологическая и производственная инфраструктура (лаборатории, производственные помещения, «чистые комнаты», центр коллективного пользования научным оборудованием, центр прототипирования и др.)	●	<p>На официальном сайте технопарка при Техническом университете рекомендуется разместить больше актуальной информации о его деятельности, услугах для резидентов и порядке получения статуса резидента.</p> <p>В технопарке в настоящее время отсутствуют центр коллективного пользования производственным оборудованием, центр сертификации и испытаний по профилю продукции резидентов, центр информационных технологий.</p> <p>В краевом бизнес-инкубаторе отсутствуют лаборатории и опытно-производственный цех</p>
Услуги для резидентов (менторская поддержка, обучение, технологические услуги, маркетинговые услуги, помощь в получении деловых контактов, помощь в привлечении финансирования и др.)	●	<p>В краевом бизнес-инкубаторе не оказываются маркетинговые услуги, помощь в организации сбыта продукции, IT-услуги, технологические услуги, поддержка в получении доступа к частному финансированию и т.д.</p> <p>В технопарке при Техническом университете рекомендуется организовать для резидентов поддержку в получении доступа к частному финансированию, в поиске деловых контактов, расширить перечень услуг, в том числе предоставить маркетинговые, бухгалтерские услуги</p>
Стоимость и наличие мер поддержки		

КРАТКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Пилотные 30 регионов для исследования отбирались так, чтобы были представлены регионы из каждого федерального округа и из разных групп рейтинга инвестиционной привлекательности регионов АСИ. Но основной критерий – наличие реальной заинтересованности «агентов бизнеса» в реализации проектов в том или ином регионе. Только при этом условии осуществлялась поездка

Для обеспечения объективных и сопоставимых оценок для «агентов бизнеса» были разработаны 8 специальных чек-листов с 75 параметрами. Оценка по каждому чек-листу составляла от 0 до 100 баллов. После их заполнения «агент бизнеса» переносил результаты в сводный чек-лист, который помогал ему определить итоговую оценку – индекс «делового гостеприимства». Оценка каждого чек-листа влияет на итоговую оценку в соответствии с весовыми коэффициентами. Перечень чек-листов и весовые коэффициенты, которые применяются к оценкам по данным чек-листам для определения итоговой оценки, представлены в таблице (Таблица 1).

Ниже приводится описание чек-листов и основных положений, оцениваемых в рейтинге «делового гостеприимства».

Аэропорт/вокзал

Аэропорт и вокзал дают гостям города первое впечатление о нем, поэтому являются важными характеристиками «делового гостеприимства» города и региона в целом. Соответственно, для аэропорта и вокзала были сделаны отдельные версии чек-листов с учетом специфики объектов. В случае отсутствия аэропорта – чек-лист по оценке аэропорта не заполнялся и не влиял на оценку.

В состав чек-листа входят такие параметры, как:

- ▶ состояние здания терминала, его соответствие пассажиропотоку, интерьер, чистота помещений;
- ▶ сервисная инфраструктура аэропорта (наличие мест для зарядки электронных устройств, банкоматы, бесплатный Wi-Fi и др.);
- ▶ качество работы персонала;
- ▶ время, затрачиваемое на прохождение всех обязательных процедур;
- ▶ время, затрачиваемое на дорогу от аэропорта/вокзала до центра города.

Гостиница

Гостиница является неотъемлемой характеристикой «делового гостеприимства» города.

В случае посещения нескольких гостиниц – на каждую из них заполнялся отдельный чек-лист, а итоговая оценка по гостиницам определялась как среднее арифметическое из оценок, полученных каждой гостиницей.

Оценивались такие параметры, как:

- ▶ возможность забронировать номер;
- ▶ соответствие стоимости проживания и заявленной категории гостиницы (соотношение цена/качество);
- ▶ соответствие уровня гостиницы и номера требованиям к гостинице заявленной категории;
- ▶ качество работы персонала.

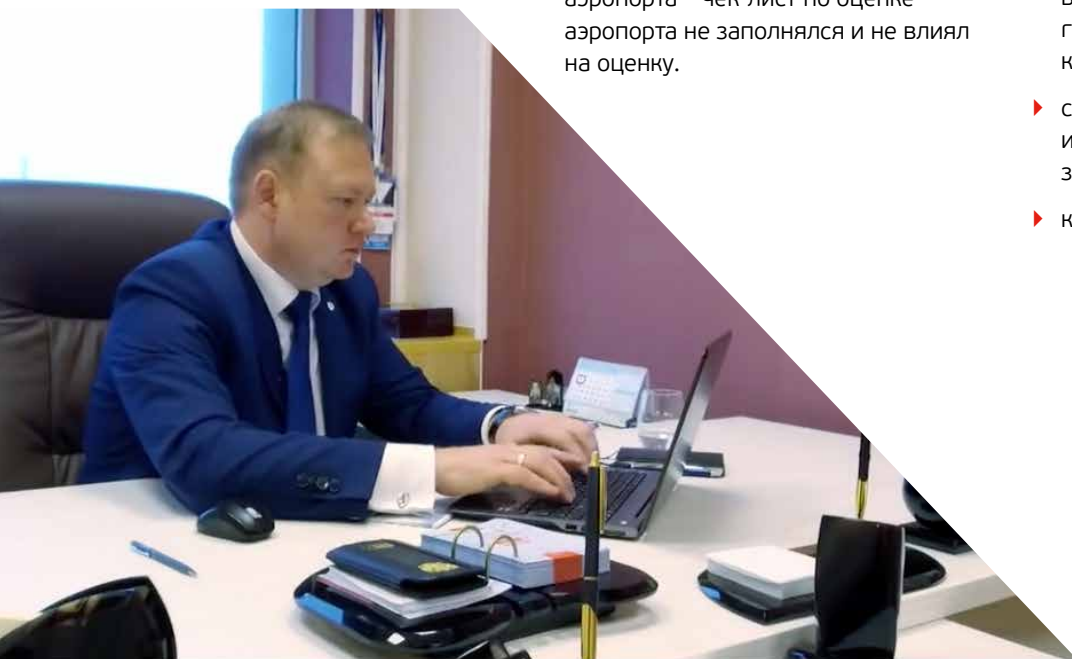


ТАБЛИЦА 1. Формирование итоговой оценки – индекса «делового гостеприимства» региона

№	Название чек-листа	Максимальная оценка по чек-листу	Оценка по чек-листу*	Весовой коэффициент, применяемый к оценке по чек-листу	Вклад оценки по чек-листу в итоговую оценку**
	2	3	4	5	=4*5
1	Чек-лист по посещению аэропорта/вокзала	100		10%	
2	Чек-лист по поиску и проживанию в гостинице	100		10%	
3	Чек-лист по оценке городской инфраструктуры	100		10%	
4	Чек-лист по посещению ресторана	100		10%	
5	Чек-лист оценки взаимодействия с организацией/ями, специализирующейся/щимися на привлечении инвестиций в регион	100		20%	
6	Чек-лист по посещению объектов промышленной и инновационной инфраструктуры в регионе	100		15%	
7	Чек-лист по посещению индустриальных площадок	100		15%	
8	Чек-лист по наличию институтов развития	100		10%	
ИТОГО (сумма с 1 по 8)***		100		100%	

Источник: аналитика ГК НИСИПП

* В том случае, если «агент бизнеса» посещал и оценивал несколько объектов одного типа, например, несколько ресторанов, несколько индустриальных парков, то на каждый такой объект заполнялся отдельный чек-лист, а в итоговый чек-лист вносилось среднее значение.

Например, если оценивался и аэропорт, и вокзал, то общая оценка по чек-листу (аэропорт/вокзал) для внесения в графу №4 определялась как среднее из этих оценок. Допустим, оценка аэропорта – 90 баллов, оценка вокзала – 70 баллов, то итоговая оценка, которая заносится в графу №4: $(90+70)/2=80$ баллов.

Аналогично рассчитывались общие оценки по посещению нескольких гостиниц, ресторанов, инвестиционных площадок и др.

** Вклад оценки по чек-листу в итоговую оценку определялся как произведение оценки по чек-листу и весового коэффициента. Например, если оценка аэропорта по чек-листу составила 80 баллов, то вклад оценки аэропорта в итоговую оценку региона составит: $80 \text{ баллов} * 10\% = 8 \text{ баллов}$.

*** Итоговая оценка «делового гостеприимства» определяется путем суммирования вкладов в итоговую оценку по каждому из восьми чек-листов.

Городская инфраструктура

Впечатление, которое формируется о городе, его инфраструктура, внешний вид, атмосфера, архитектура являются важными характеристиками «делового гостеприимства».

В ходе посещения столицы субъекта Российской Федерации «агент бизнеса» обращал внимание на состояние отдельных элементов городской инфраструктуры, в том числе выборочно посещал дворы жилых домов, чтобы оценить, насколько удобным является город для жителей, с чем могут столкнуться работники, привлеченные из других регионов.

«Агент бизнеса» общался с жителями региона по вопросам комфортности бизнес-среды региона, условий жизни, положительных и отрицательных сторон городской среды. В результате – формировалось общее впечатление о городе, регионе, которое отразилось не только в чек-листе по оценке городской инфраструктуры.

Также в чек-лист входили такие параметры, как:

- ▶ активность строительства инфраструктурных объектов;
- ▶ состояние дорог, наличие пробок и мест для парковки;
- ▶ состояние общественного транспорта;
- ▶ наличие магазинов в шаговой доступности;
- ▶ наличие общественных туалетов.

Ресторан

Выбор ресторанов осуществлялся исходя из его близости к объектам, которые посещали «агенты бизнеса», в том числе рестораны в гостиницах. «Агенты бизнеса», как правило, производили осмотр двух или трех ресторанов.

Оценивались следующие параметры:

- ▶ возможность выбора заведения требуемого уровня с желаемым типом кухни;

- ▶ качество обслуживания;
- ▶ соответствие стоимости заказа заявленному уровню ресторана (соотношение цена/качество);
- ▶ длительность ожидания заказа (появление первого блюда из заказа);
- ▶ соответствие качества кухни заявленному уровню ресторана.
- возможность оставить заявку на размещение производства;
- возможность оставить обратную связь.

Взаимодействие с организациями, специализирующимися на привлечении инвестиций

Организации, специализирующиеся на привлечении инвестиций в субъекте Российской Федерации, являются проводником потенциального инвестора в регионе. Соответственно, оценка «делового гостеприимства» данных организаций имеет ключевое значение.

В оценку входили три составляющие.

- ▶ **Анализ состояния инвестиционного портала.** Перед поездкой в регион «агент бизнеса» ознакомился с сайтами организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций и поддержке предпринимателей, в том числе с инвестиционным порталом региона (если данный портал находился в рабочем состоянии на момент подготовки к поездке в регион). Оценивается:
 - количество иностранных языков, на которых поддерживается сайт;
 - удобство сайта для пользователя;
 - наличие, полнота описания и доступность необходимой для инвестора информации (описание доступных инвестиционных площадок, мер государственной поддержки инвесторов, контакты для обратной связи);
 - актуальность предоставленной на сайте информации;

▶ **Дистанционное взаимодействие.** Оценивалось наличие и оперативность ответа на заявку, оставленную на сайте, длительность ответа на звонки по телефонам, указанным на портале, полнота ответов на вопросы, заинтересованность в назначении встречи и срок, в течение которого встречу удастся согласовать.

▶ **Встреча.** Оценивался ранг сотрудников, принимающих инвестора, их заинтересованность в привлечении инвестора, меры поддержки и услуги, которые были предложены «агенту бизнеса», в том числе подбор площадки по техническим параметрам, предоставление сопровождающего сотрудника для посещения площадок.

Объекты промышленной и инновационной инфраструктуры в регионе и инвестиционные площадки

После встречи с представителями организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций, «агент бизнеса» посещал рекомендованные объекты для размещения производства, заполняя по каждому объекту отдельный чек-лист. С учетом особенностей каждого из типов объектов были сделаны отдельные чек-листы для посещения инвестиционной площадки, в том числе для объектов типа гринфилд и браунфилд, индустриального парка, технопарка, бизнес-инкубатора. При посещении объектов оценивались, в том числе, такие параметры, как:

- ▶ доброжелательность сотрудников управляющих компаний, готовность показать объекты инвестору;
- ▶ востребованность объекта резидентами;

- ▶ уровень инновационной активности резидентов (для технопарков, бизнес-инкубаторов);
- ▶ соответствие объекта техническим требованиям;
- ▶ уровень затрат на присоединение к объектам коммунальной инфраструктуры;
- ▶ уровень затрат на аренду/выкуп земли, недвижимости;
- ▶ услуги, которые оказываются резидентам объекта (кроме инвестиционных площадок);
- ▶ наличие льгот и форм поддержки, которыми можно воспользоваться, приобретая статус резидента.

Институты/зоны развития

Комфортность работы в регионе для бизнеса также зависит от того, какие услуги будут оказаны инвестору, какие предоставляются стимулы для реализации проекта именно в данном субъекте Российской Федерации.

В данном чек-листе оценивались:

- ▶ наличие региональных институтов развития:
 - общие институты развития, выполняющие функции «одного окна» для инвестора при его взаимодействии с органами исполнительной власти;

- профильные институты развития (центр коммерциализации технологий, Агентство содействия инновациям и др.);
- институты развития малого и среднего предпринимательства (Фонд поддержки предпринимательства, Агентство по развитию системы гарантий для субъектов МСП и др.);
- ▶ наличие зон развития (ТОР, территориальные инновационные кластеры, ОЭЗ).

Съёмка на мобильный телефон

ЭКСПЕРТЫ ОТЧЕТА

Клуб лидеров выражает благодарность экспертам, сформулировавшим свои предложения и рекомендации для регионов России по повышению эффективности взаимодействия с инвесторами, а также руководителям организаций, способствующих привлечению инвестиций и поддержке инвесторов в регионах, поделившихся своим опытом

Абдурахимов Заур Тофикович, генеральный директор
Корпорации развития Ставропольского края

Агафонов Алексей Николаевич, соучредитель
ООО «Северная Звезда А&П», «агент бизнеса»
в Кабардино-Балкарской Республике

Азарян Мариетта Александровна, генеральный директор
Auroga trade, «агент бизнеса» в Ивановской области

Андреев Александр Валерьевич, учредитель
ООО «Метр Девелопмент Групп», «агент бизнеса»
в Республике Башкортостан

Балова Светлана Игоревна, министр экономического
развития Амурской области

Баушев Сергей Сергеевич, директор Агентства
инвестиций и развития Хабаровского края

Будник Сергей Васильевич, генеральный директор
ООО «Теклеор», «агент бизнеса» в Камчатском крае

Герасимова Оксана Владимировна, руководитель
Агентства инвестиций и предпринимательства
Камчатского края

Голов Олег Евгеньевич, генеральный директор
Корпорации развития Республики Башкортостан

Грузинцев Андрей Игоревич, генеральный директор
ООО «Северная Звезда А & П», «агент бизнеса»
в Кемеровской области

Гулиев Рафаил Матлабович, президент ГК «Чемпион»,
«агент бизнеса» в Ставропольском крае

Гулян Карен Карленович, генеральный директор
ООО «Объединенная продовольственная компания»,
«агент бизнеса» в Республике Татарстан

Демехин Никита Владимирович, генеральный директор,
к.т.н, ООО «НТЦ «Пожинжиниринг», «агент бизнеса»
в Хабаровском крае

Диденко Игорь Анатольевич, директор, ООО Компания
«ГофроМастер», «агент бизнеса» в Приморском крае

Добин Андрей Анатольевич, учредитель ООО «Династия»,
член совета директоров ПАО «ФИЦ» Россети,
«агент бизнеса» в Архангельской области

Есин Игорь Вениаминович, председатель совета
директоров ОАО «НИИК», «агент бизнеса» в Свердловской
области

Здунов Артем Алексеевич, министр экономики
Республики Татарстан

Златкина Полина Яковлевна, генеральный директор
ООО «Спейс-Ленд», совладелец ООО «ФАКТОР-ГЕРМЕС»,
соучредитель ООО «Гермес-Урал», ООО «Кармента»,
«агент бизнеса» в Краснодарском крае

Зырянов Александр Сергеевич, генеральный директор
Агентства инвестиционного развития Новосибирской
области

Иванов Андрей Викторович, генеральный директор
Сети аптек «Я здоров», «агент бизнеса» в Волгоградской
области

Иванов Артемий Генрихович, президент ГК «Симеон»,
генеральный директор ЗАО «Симеон Инжиниринг»
и ООО «Торговый Дом «Симеон», «агент бизнеса»
в Псковской области

Карманный Руслан Владимирович, генеральный
директор ООО «РК ГРУПП», «агент бизнеса» в Самарской
области

Киселев Сергей Александрович,
директор АО «Корпорация развития Среднего Урала»

Кобозев Олег Владимирович, директор Алтайского
центра инвестиций и развития

Короткий Игорь Викторович,
исполнительный директор Агентства по привлечению
инвестиций Самарской области

Костримусов Дмитрий Михайлович, врио генерального
директора Агентства инвестиционного развития
Псковской области

Краснобородько Владимир Всеволодович , генеральный директор ООО «Марка Союзного государства», «агент бизнеса» в Брянской области	Краснов Дмитрий Валерьевич , председатель правления промышленной группы «Приводная Техника», «агент бизнеса» во Владимирской области
Кустов Данил Александрович , директор Агентства по инвестициям и стратегическим проектам Воронежской области	Лебедев Данила Валентинович , генеральный директор ООО «Максимум Капитал», «агент бизнеса» в Новосибирской области
Лобко Анатолий Вадимович , директор Агентства инвестиционного развития Челябинской области	Мартынов Алексей Дмитриевич , генеральный директор ООО «Хомексфарм», «агент бизнеса» в Ленинградской области
Медведев Михаил Владимирович , заместитель гендиректора ООО «Холдинговая компания «Интра Тул», генеральный директор ООО «ВТМ-Инжиниринг», «агент бизнеса» в Челябинской области	Мелешин Владимир Леонидович , соучредитель, управляющий партнер ООО «Экспресс Регистратор», «агент бизнеса» в Республике Карелия
Минуллина Талия Ильгизовна , руководитель Агентства инвестиционного развития Республики Татарстан	Мосунов Сергей Александрович , директор венчурного фонда SMG Capital, «агент бизнеса» в Алтайском крае
Никитченко Алексей Анатольевич , вице-президент ГК НИСИПП, генеральный директор O ₂ Consulting	Никитченко Анна Александровна , руководитель проектов ГК НИСИПП
Нисковских Дмитрий Андреевич , министр инвестиций и развития Свердловской области	Новиков Сергей Владимирович , министр экономического развития Республики Башкортостан
Пегин Николай Анатольевич , генеральный директор, Корпорация развития Камчатского края	Писарев Станислав Вячеславович , директор «Национального центра развития технологий и инвестиций», «агент бизнеса» в Республике Крым
Пузанов Павел Игоревич , директор Агентства Амурской области по привлечению инвестиций	Родионов Антон Олегович , директор Инвестиционного агентства Приморского края
Савицкий Вадим Владимирович , директор Агентства развития и инвестиций Омской области	Савченко Михаил Александрович , президент АО «Корпорация «Развитие» Белгородской области
Степанов Александр Михайлович , эксперт ГК НИСИПП	Суворов Алексей Иванович , генеральный директор ООО «Нью Технолджис», «агент бизнеса» в Амурской области
Темнышев Игорь Александрович , директор департамента офисной недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», «агент бизнеса» в Омской области	Ханжин Максим Сергеевич , генеральный директор ООО «Автосейл», «агент бизнеса» в Краснодарском крае (Сочи)
Черешнев Максим Андреевич , председатель правления Совета по развитию внешней торговли и международных экономических отношений, «агент бизнеса» в Воронежской области	Четверкин Георгий Константинович , директор ОАО «Исток», «агент бизнеса» в Белгородской области
Чиняков Николай Николаевич , министр экономического развития Алтайского края	Ягодкин Дмитрий Борисович , генеральный директор ООО «Деметра-Нова», «агент бизнеса» в Кировской области

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Blank page with horizontal dotted lines for notes.

Основные положения данного сборника разработаны посредством обобщения опыта и рекомендаций экспертов, посетивших 30 субъектов Российской Федерации в рамках проекта «Агент бизнеса», и отражает их экспертное мнение. Также использовалась информация, полученная от организаций, специализирующихся на поддержке бизнеса и привлечении инвестиций в регионы. Информация о недостатках и преимуществах (с точки зрения «агентов бизнеса») тех или иных регионов приводится по состоянию на момент подготовки к поездке в регион, а также во время посещения региона, тем самым не утверждается, что на текущий момент ситуация в регионе аналогичная, поскольку она могла как улучшиться, так и ухудшиться.

Вся информация, приведенная в данном сборнике, носит рекомендательный характер. Некоммерческое партнерство «Клуб лидеров по продвижению инициатив бизнеса» (далее – Клуб лидеров) не несет ответственности за некорректную трактовку приведенной информации и некорректную имплементацию приведенных в сборнике рекомендаций.

Клуб лидеров также не несет ответственности за некорректную информацию, представленную в используемых открытых источниках, а также за правильность информации, предоставленной экспертами и представителями организаций, специализирующихся на привлечении инвестиций в регион.

Не допускается использование данной информации без письменного разрешения Клуба Лидеров.



НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО
«КЛУБ ЛИДЕРОВ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ
ИНИЦИАТИВ БИЗНЕСА»

121099, г. Москва, ул. Новый Арбат, дом 36

Тел.: +7 (495) 690-94-63

e-mail: office@leadersclub.ru

web: www.leadersclub.ru

Свои предложения и замечания Вы можете
направить на электронный адрес Клуба лидеров.