

НААИР

II СЪЕЗД
РЕГИОНАЛЬНЫХ АГЕНТСТВ
ИНВЕСТИЦИЙ И КОРПОРАЦИЙ РАЗВИТИЯ



INVEST TATARSTAN

НАЦИОНАЛЬНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
АГЕНТСТВ ИНВЕСТИЦИЙ И РАЗВИТИЯ

**РЕГИОНЫ В ЧАСТИ
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ:
ПАРТНЁРЫ ИЛИ КОНКУРЕНТЫ?**

Здоровая конкуренция –
форсированное развитие

*ГЧП: НА УСТАХ У ВСЕХ,
А НА ДЕЛЕ - КОНЦЕССИИ*

**КТО КОМУ ДОЛЖЕН СТАВИТЬ ЗАДАЧИ:
РЕГИОНЫ ИЛИ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР?**

*Небольшие проекты могут
рассказать об инвестиционном
климате намного больше, чем
проекты «Газпрома»*

**ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ
«ИНВЕСТПРОЕКТЫ В РФ»**

Культура общения власти с
инвестором: от монологов к
диалогу



Ключевые тезисы приветствия А.Н. Шохина

Региональные агентства инвестиций и корпорации развития стали одним из ключевых элементов, формирующих инвестиционный климат в субъектах Российской Федерации. Экспертная оценка эффективности их работы включена как показатель Национального рейтинга инвестиционной привлекательности регионов. Отрадно отметить, что по итогам данного рейтинга одним из ключевых драйверов положительных изменений инвестиционного климата в стране несколько лет подряд становится повышение эффективности работы региональных специализированных организаций по привлечению инвестиций.

Уверен, что Второй Съезд позволит выработать консолидированную позицию членов Ассоциации по перспективам дальнейшего развития региональных спецорганизаций, а именно – весь акцент будет сделан на переход от стандартов работы, моделей, НПА и статуса к практической работе, такой как: обмен опытом по взаимодействию с инвесторами, описанию функционирования прорывных инвестиционных ниш, обмен практическим опытом в логике «как сделать лучше в условиях имеющихся ресурсов, полномочий и ограничений» и прочее.



КЛЮЧЕВАЯ СЕССИЯ «ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ»

Кристофер МИЛЛЕР,
Руководитель программ
Всемирного банка в России

Всемирным банком совместно со Всемирной ассоциацией агентств содействия инвестициям (WAIPA) проводится очередное исследование о деятельности спецорганизаций по работе с инвесторами (АПИ). Россия включена в очередную волну исследования 2019 года; страну будут представлять несколько региональных агентств. Наряду с привлечением инвесторов в регионы актуальным становится вопрос последующего качественного сопровождения инвестиционных проектов. Всемирным банком в апреле 2019 года в сотрудничестве с НААИР проводилось исследование, так выводы показали, что:

- ◀ существуют серьёзные препятствия для развития сотрудничества между иностранными компаниями, работающими в России, и их потенциальными местными поставщиками;
- ◀ сотрудничество с иностранными компаниями требует значительных инвестиций в модернизацию производства на региональных предприятиях;
- ◀ во многих случаях региональные предприятия не отвечают требованиям иностранных компаний в части качества продукции/услуг;
- ◀ более активное участие отечественных фирм в цепочке поставок ПИИ может способствовать модернизации технологий, управленческих подходов, повышению конкурентоспособности, а также способствует укреплению отечественной экономики

Всемирный банк в настоящее время проводит исследование в России на тему локализации производства иностранных компаний и их взаимоотношений с местными компаниями-поставщиками (МСП), а также существующей системы поддержки локализации производства. В течение месяца указанный отчет будет финализирован и представлен в НААИР для проработки внутри Ассоциации и подготовки обратной связи для Всемирного банка о дальнейшем взаимодействии в этом направлении.

Какие из перечисленных барьеров, мешающих развитию спецорганизаций, на ваш взгляд, стали наиболее актуальными в 2019 году (список барьеров составлен по итогам I Съезда)?



Варианты	Количество ответов	Проценты
Перегрузка функционалом, не относящимся к деятельности	35	26%
Избыточный контроль «извне»	3	2%
Высокий уровень административного давления	10	7%
Невсегда активное участие кураторов в деятельности	8	6%
Отсутствие источников для мотивации сотрудников, привлекающих финансирование	8	6%
Отсутствие «конструктивной» связи с федеральными институтами развития	4	3%
Незакреплен статус региональных спецорганизаций на федеральном уровне	20	15%
Дублирование функций (органами власти, иными организациями)	48	35%

Сиддхартха БХАТИЯ, вице-президент Invest India



Invest India также активно работает с индийскими штатами для наращивания потенциала, а также для внедрения лучших мировых практик в области целевого инвестирования, продвижения и содействия. В 14 индийских штатах Invest India представлена на региональном уровне, что позволяет говорить о том, что Invest India присутствует как на региональном, так и на национальном уровнях.

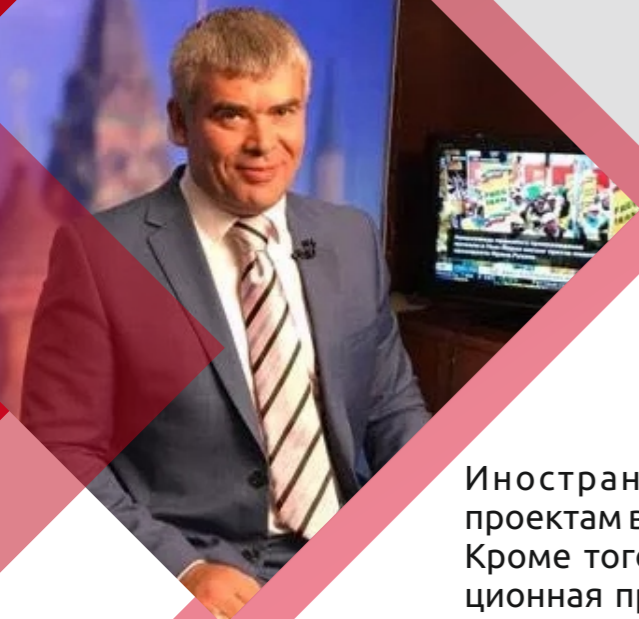
Invest India выполняет функции одного окна по работе с инвесторами на страновом уровне, в том числе по оценке возможностей реализации инвестиционных проектов, анализу выбора местоположения для размещения инвестиционных проектов/производств, разработке предложений в нормативные правовые акты, касающиеся инвестиционной деятельности и выдаче разрешений, постинвестиционному взаимодействию с инвестором и основными участниками инвестпроектов.

К целевым секторам интересов Invest India относятся проекты, для которых имеет место сильные конкурентные преимущества рынка Индии / экспортный потенциал, работа в кооперации с компаниями-«чемпионами» и проекты по доращиванию компаний до уровня «чемпионов», проекты, направленные на привлечение прямых иностранных инвестиций, проекты, которые соответствуют национальной стратегии Индии по переработке местного сырья, внедрения и развития в пределах существующих кластеров, проекты с компетенциями «будущего» (прорывные проекты и технологии с высокой капитализацией в среднесрочной перспективе).

Регионы в части привлечения инвесторов -это партнёры или конкуренты?



Варианты	Количество ответов	Проценты
Партнёры	32	94,12%
Конкуренты	2	5,88%



Рыбников Алексей Константинович,
Директор аналитического центра EY

Иностранные инвесторы не снижают интереса к проектам в России, не смотря на объективные сложности. Кроме того, по результатам исследования EY «Инвестиционная привлекательность стран Европы за 2018 год», подтвердилась тенденция, которая наметилась в последние три года. К традиционным инвесторам из США и Европы добавляются компании с Востока.

Производство по-прежнему остается привлекательной отраслью российской экономики с участием ПИИ, значительный рост заметен также в отрасли исследований и разработок (НИОКР).

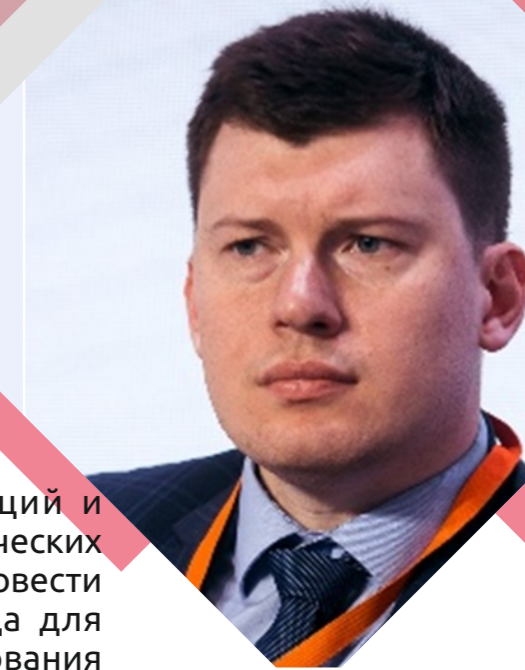
Технологии во многом меняют то, что мы делаем, они делают рабочие места более производительными, а товары качественными. Многие ведущие иностранные инвесторы, члены КСИИ (Консультативного совета по иностранным инвестициям), привносят в Россию свои передовые компетенции. Например, в апреле 2019 года состоялось открытие первого российского инжинирингового центра АВВ в Калининграде. В июне 2018 года в городе Иннополис (Республика Татарстан) состоялось открытие центра НИОКР компании Schneider Electric.

Весомый вклад иностранные инвесторы вносят в развитие российских регионов. Так половина участников опроса планируют развивать бизнес за счет выхода в российские регионы. Можно отметить растущий интерес к регионам Дальнего Востока, который отмечается среди ресурсодобывающих компаний и азиатских инвесторов.

Какие секторы экономики Вы считаете наиболее перспективными в среднесрочном периоде?



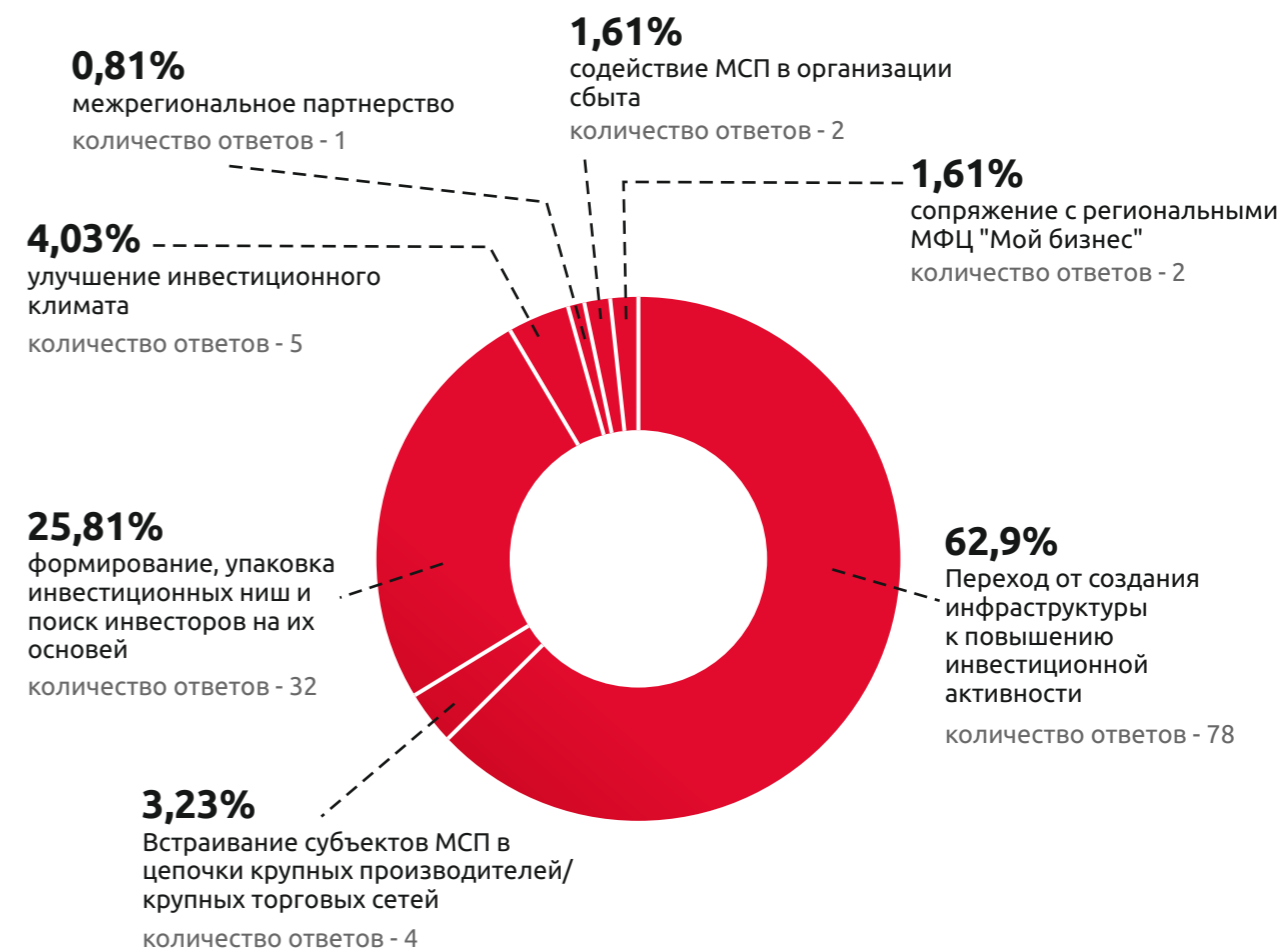
Дорошенко Андрей Васильевич,
Директор центра анализа инвестиционного климата АСИ

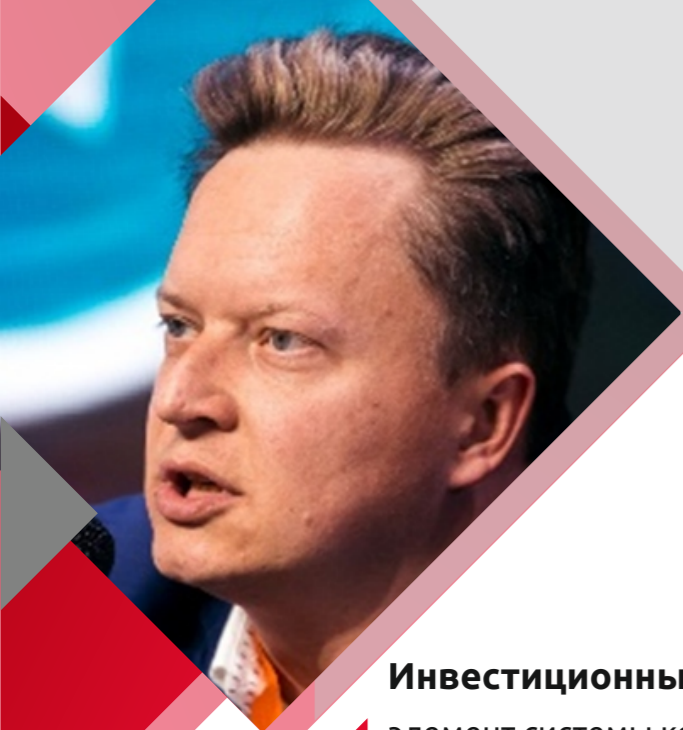


Предложение спикера

Национальной Ассоциации агентств инвестиций и развития при содействии АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» провести расширенное анкетирование участников Съезда для сбора предложений по вопросам совершенствования методики оценки показателя Б 3.3 «Эффективность работы специализированной (уполномоченной органом власти) организации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами» Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации.

Назовите основные точки роста развития региональных спецорганизаций





Пономаренко
Сергей Вячеславович,
Начальник отдела инвестиционной
аналитики Управления контроля
иностраннных инвестиций ФАС России

Инвестиционный комплаенс:

- ▶ элемент системы корпоративного управления;
- ▶ совокупность правовых и организационных мер, предусмотренных внутренним актом (актами) хозяйствующего субъекта либо другого лица из числа лиц, входящих в одну группу лиц с таким хозяйствующим субъектом, если такие акты распространяются на такого хозяйствующего субъекта и направлены на улучшение инвестиционной привлекательности, снижение инвестиционных рисков, соблюдение им требований законодательства об инвестициях и предупреждение его нарушения.

Включает:

- ▶ экономический аспект (инвестиционный комплаенс способствует реализации двух целей организации - повышению инвестиционной привлекательности и минимизации инвестиционных рисков);
- ▶ правовой аспект (инвестиционный комплаенс способствует соблюдению законодательства об инвестициях).

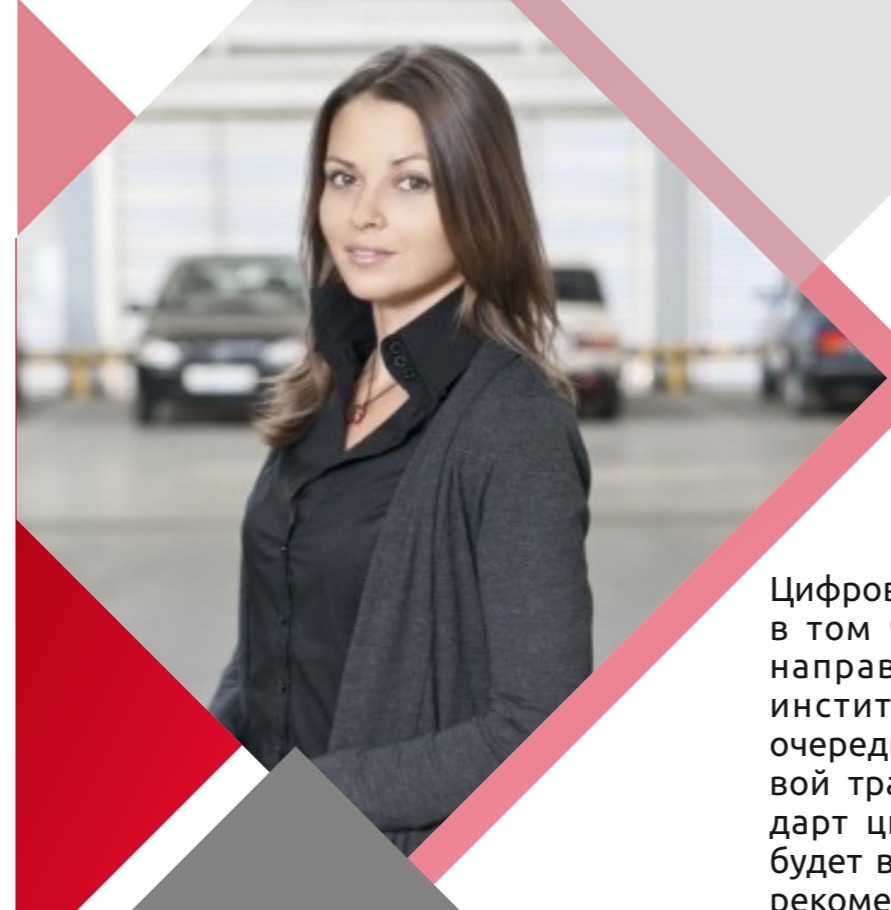
Внедрение инвестиционного комплаенса позволит регионам во взаимоотношениях с инвесторами минимизировать риски наступления правовых последствий нарушения законодательства Российской Федерации об инвестициях, минимизировать риски потери инвестиционной привлекательности региона, повысить уровень доверия и заинтересованности инвесторов, благодаря соблюдению их интересов и защите прав.

ФАС для регионов - это партнёр или регулятор?



■ Регулятор ■ Партнер

Варианты	Количество ответов	Проценты
Партнер	4	6,06%
Регулятор	62	93,94%



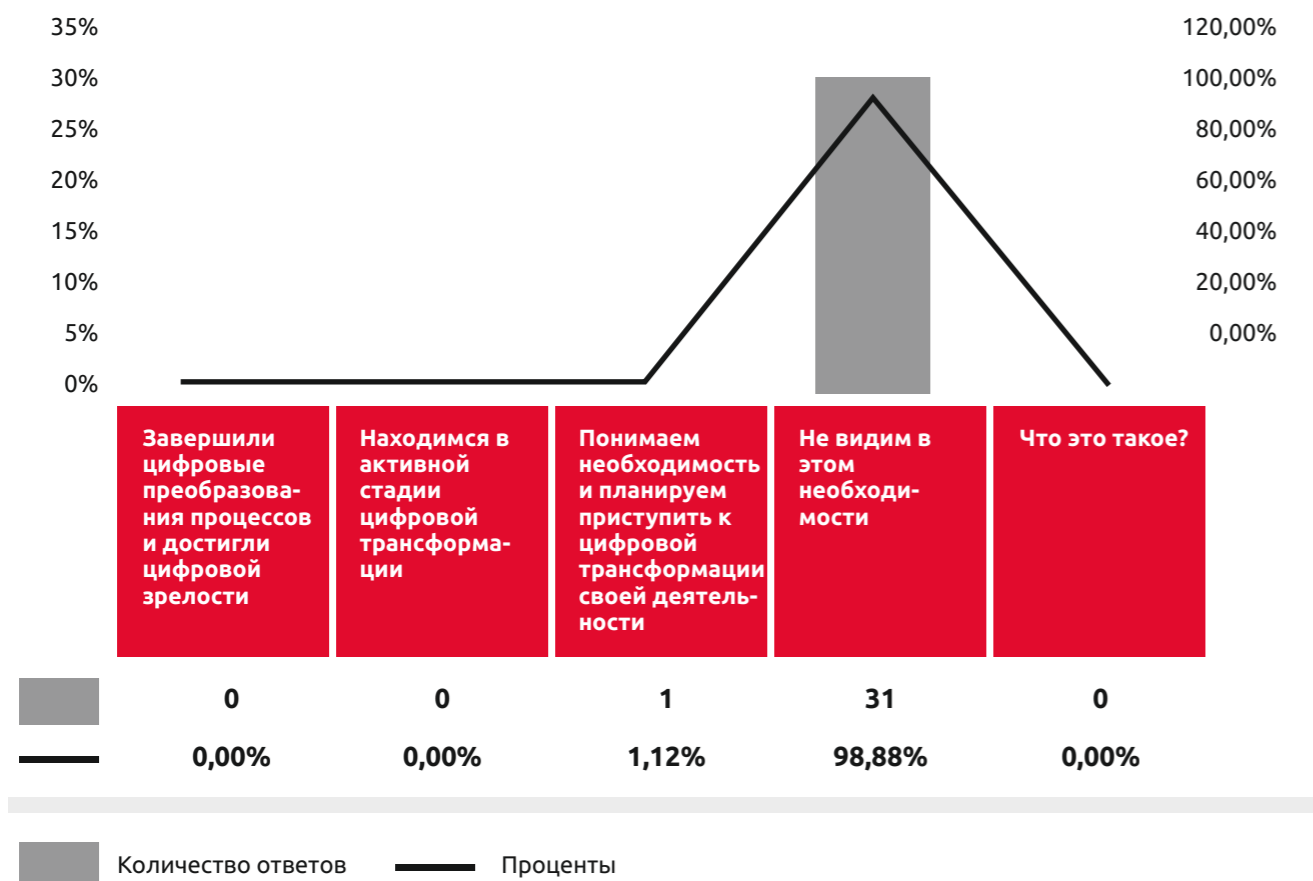
Алферова Юлия Сергеевна,
Директор Центра Компетенций
«Цифровая трансформация
бизнеса» Фонда развития
цифровой экономики

Цифровая трансформация бизнеса зависит в том числе и от активности в данном направлении ключевых региональных институтов развития, которые в свою очередь также должны пройти этап цифровой трансформации. Региональный стандарт цифровой трансформации бизнеса будет включать в себя лучшие практики и рекомендации.

Предпосылки для ускоренной цифровой трансформации экосистемы региональных институтов развития:

- ▶ потребность у бизнеса в комплексном сопровождении через «одно окно» - единую экосистему поддержки бизнеса в регионе;
- ▶ тренд на консолидацию всех региональных институтов развития под брендом единой корпорации или агентства развития;
- ▶ потребность у глав субъектов РФ в прозрачном и гарантированном исполнении ключевых показателей всех региональных организаций инфраструктуры поддержки бизнеса;
- ▶ большое количество разрозненных программ и мер поддержки, частично связанных с цифровизацией бизнеса, но нуждающихся в гармонизации и оцифровке;
- ▶ большой запрос от региональных команд на применение «цифровых» форматов, мероприятий и мер на поддержку и развитие бизнеса;
- ▶ отсутствие компетенций у региональных команд в цифровой трансформации бизнеса.

Насколько региональные спецорганизации готовы к собственной цифровой трансформации?



Кто кому должен ставить задачу?



Варианты	Количество ответов	Проценты
Регионы федеральному центру	43	31,11%
Федеральные институты развития регионам	94	68,89%

ДЕЛОВАЯ СЕССИЯ «ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНОВ»

Минуллина
Талия Ильгизовна,
руководитель Агентства
инвестиционного развития
Республики Татарстан



Рекомендации для построения работы региональных специализированных организаций

1 Вовлечённый лидер: вовлекайте руководителя региона в работу по инвестиционной деятельности. Уровень мотивации руководителя прямо пропорционален успешности и эффективности развития инвестиций в регионе, так как непосредственное участие руководителей верхнего уровня субъекта говорит инвесторам о заинтересованности губернатора/главы в развитии региона.

2 Мотивированная команда: четкая постановка перед командой целей и задач, выработка эффективной и работающей системы материального и нематериального поощрения команды.

3 Применение административного ресурса: использование полномочий и навыков убеждения для обоснования и аргументирования решений, принимаемых региональной специализированной организацией, перед людьми, принимающими решения в субъекте.

4 Конкурентоспособная инвестиционная инфраструктура: развитие инфраструктуры субъекта для комфортного входа на региональный рынок инвестора.

5 Использование потенциала сырьевой базы: эффективное использование ресурсов, имеющихся у региона и определение потенциальных отраслей, в которых субъект имеет конкурентные преимущества относительно других регионов.

6 Активная международная деятельность: высокий уровень вовлеченности в международное взаимодействие и участие в международных мероприятиях обеспечивает высокий уровень информированности региональной специализированной организации о существующих международных трендах, и увеличение контактной базы, расширяющей воронку инвесторов.

7 Цифровизация: оцифровка процессов работы с инвестором обеспечивает прозрачность системы взаимодействия, снижение возможности воздействия человеческого фактора, определение конкретной зоны ответственности исполнителей.



Чернявский
Владимир Валериевич,
заместитель директора по
стратегии ГБУ «Городское
агентство управления
инвестициями»

Ключевые тезисы

Задача по улучшению инвестиционного климата не ограничивается созданием благоприятных условий для ведения бизнеса, упрощением административных процедур, цифровизацией госуслуг и т.д. Важно выстроить долгосрочные партнерские отношения между государством и бизнесом, основанные на учете взаимных интересов и рисков, а также сформировать внутренние компетенции по сопровождению инвесторов и структурированию проектов. Опыт Москвы показывает, что драйвером роста частных инвестиций могут стать системные мегапроекты (транспорт, социальная сфера, развитие территорий), программы развития инвестиционной инфраструктуры (ОЭЗ, индустриальные парки, технопарки), а также разработка эффективных мер поддержки как действующего в регионе бизнеса, так и новых инвестиционных проектов.

Сегодня Москва предлагает инвесторам широкие возможности и различные форматы взаимодействия через инвестиционные и ГЧП-механизмы (СПИКи, МАИП, концессии, офсетные контракты, КЖЦ, контракты с инвестиционными обязательствами и т.д.), которые могут применяться как в отношении крупного, среднего, так и малого бизнеса. А существующие инструменты коммуникации – портал investmoscow.ru (более 7 тыс. уникальных посетителей ежедневно) и инвестиционный дайджест Москвы (аудитория порядка 200 тыс. получателей ежемесячно) позволяют эффективно информировать деловое сообщество о таких возможностях.

Рекомендации от спикера

Особое внимание следует уделить расширению форм поддержки и применения механизмов ГЧП (особенно в сфере промышленности), а также выстраиванию эффективных коммуникаций с бизнес-сообществом.



Шальнев
Андрей Николаевич,
Генеральный директор
Фонда «Инвестиционное
агентство Тюменской области»

Предложения спикера

При оценке эффективности работы специализированных организаций в рамках Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в качестве источника формирования данных использовать опросы предпринимателей, которые пользовались услугами специализированной организации в течение года, предшествующего опросу.

Разработать на федеральном уровне нормативно-правовой документ (в формате постановления/распоряжения Правительства РФ), регламентирующий статус специализированной организации и единый стандарт работы специализированной организации для всех регионов. Стандарт может содержать общие рекомендации и базовые элементы, необходимые для эффективной организации работы специализированных организаций. Стандарт должен быть разработан на основе лучших практик работы не менее 10 специализированных организаций регионов, лидеров Национального рейтинга состояния инвестиционного климата.

Создать специализированную организацию по работе с инвесторами на федеральном уровне (Агентство по инвестиционному развитию РФ). Передать в ведение Агентства все торговые представительства РФ за рубежом. Подготовить единую инвестиционную и экспортную презентацию Российской Федерации в виде информационного продукта, дающего полное представление как о стране в целом, так и об инвестиционном и экспортном потенциале каждого региона Российской Федерации с конкретными предложениями для инвесторов. Осуществлять продвижение информации об инвестиционном и экспортном потенциале России и ее регионов в средствах массовой информации, как российских, так и зарубежных, а также через торговые представительства за рубежом. Выстроить единую систему работы федерального агентства и агентств инвестиционного развития регионов с учетом конкурентных преимуществ каждого региона, а также учитывать кооперацию регионов при реализации инвестиционных проектов.



Сергашов
Кирилл Григорьевич,
заместитель директора
Департамента инвестиционной
политики и развития
предпринимательства
Минэкономразвития России

Ключевые тезисы

В настоящее время в регионах активно создаются региональные многофункциональные центры «Мой бизнес» (в 45 субъектах РФ они уже созданы). Где-то такие МФЦ создаются на базе регионального инвестиционного агентства, где-то на базе центров поддержки предпринимательства. Считаю необходимым понять роль и возможности для сопряжения деятельности спецорганизаций с МФЦ «Мой бизнес», определить возможные точки роста, риски и выгоды от такого сопряжения.

Целесообразно выяснить у региональных спецорганизаций о потребностях в дополнительном участии федеральных органов власти в их работе, необходимости создания федерального агентства по привлечению инвестиций, о необходимости в создании «единого окна» на федеральном уровне для координации работы региональных спецорганизаций.

Предложения спикера

Национальной Ассоциации агентств инвестиций и развития при содействии Минэкономразвития России провести расширенное анкетирование участников Съезда для сбора предложений по вопросу возможного сопряжения деятельности региональных спецорганизаций по привлечению инвестиций и работе с инвесторами и региональных многофункциональных центров «Мой бизнес», созданных в рамках Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Национальной Ассоциации агентств инвестиций и развития при содействии Минэкономразвития России провести расширенное анкетирование участников Съезда для сбора предложений по формату взаимодействия федеральных органов исполнительной власти с региональными спецорганизациями по привлечению инвестиций и работе с инвесторами.

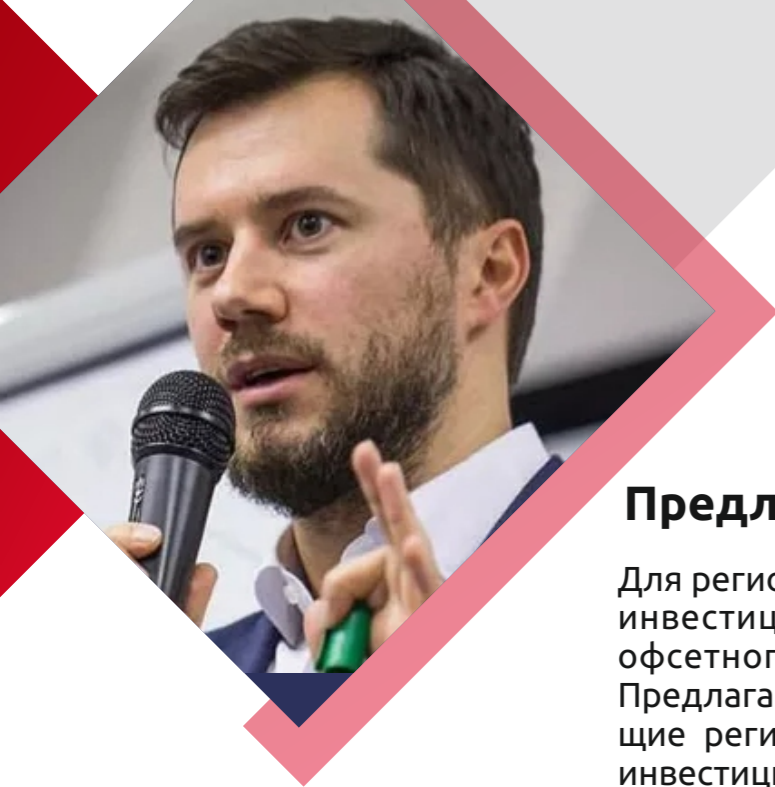


Прачик
Максим Николаевич,
генеральный директор
АО «Корпорация развития
Среднего Урала»

Ключевые тезисы

ГЧП - это механизм, позволяющий привлекать частного инвестора в социально-значимые и капиталоемкие проекты, таким образом повышая качество жизни населения. В основном это проекты в сферах транспортной инфраструктуры, образования, медицины, культуры, спорта, туризма. Мировая практика показывает положительную динамику развития государственно-частного партнерства, и мы в свою очередь намерены популяризировать его в Свердловской области.

Привлечение бизнеса к строительству объектов социальной инфраструктуры – один из эффективных способов решения вопроса нехватки мест в школах и детских садах. Так, в Свердловской области на основе муниципально-частного партнерства реализуется проект строительства школы на 1000 мест. Кроме этого, мы структурируем проекты в медицинской сфере - это строительство центра лечебного питания и многофункционального медцентра, а также проекты в области сохранения объектов культурного наследия - это привлечение инвестиций в реконструкцию объектов культуры и вовлечение их в новый хозяйственный оборот. Уверен, что практики реализуемые в Свердловской области могут тиражироваться и в других регионах.



Сунцов
Константин Андреевич,
генеральный директор
АО «Корпорация развития
Удмуртской Республики»

Предложения спикера

Для регионов с бюджетом до 100 млрд.руб. условие инвестиций более 1 млрд.руб. при заключении офсетного контракта является запретительным. Предлагаем внести изменения в 44 ФЗ, позволяющие регионам самостоятельно определять сумму инвестиций.

Целесообразно убрать дублирующие функции министерств, муниципалитетов и региональных институтов развития и подойти к единому стандарту органа, ответственного за инвестиции в регионах.

Заборский
Максим Николаевич,
генеральный директор
АНО Архангельской области
«Агентство регионального развития»

Ключевые тезисы

Объединение всех институтов развития позволило в регионе создать «единое окно» по работе с бизнес-сообществом. За счет этого увеличилось количество услуг, предоставляемых интересантам; количество инвесторов, взятых на сопровождение. Формирование проектных команд за счет работников разных направлений (привлечение, сопровождение, обучение, структурирование, кластерная политика, инновации, экспорт).

Предложения спикера

Обратиться от имени Национальной Ассоциации агентств инвестиций и развития в Правительство РФ с предложением по продлению возможностей по созданию ТОСЭР. Обратиться в Минпромторг России с предложением по увеличению средств, выделяемых на создание инфраструктуры для индустриальных, промышленных, техно и агропарков.



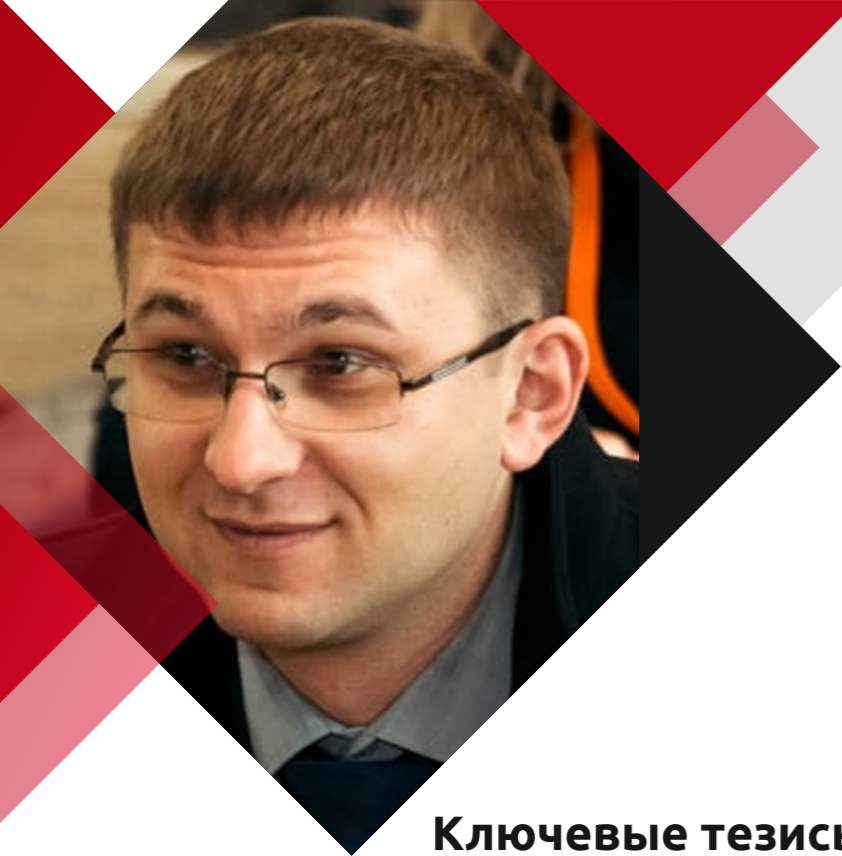
Зырянов
Александр Сергеевич,
генеральный директор
АО «Агентство инвестиционного
развития Новосибирской области»

Ключевые тезисы

В нашем регионе мы являемся своего рода площадкой для общения и взаимодействия организаций и институтов развития, обмена опытом и информирования об их возможностях. Таким образом, мы стали «одним окном» не только для инвесторов, но и для организаций, которые могут принимать участие на разных стадиях реализации инвестиционных проектов. Мы на регулярной основе проводим мероприятия, посвящённые повышению осведомлённости бизнес-сообщества и наших партнёров об актуальных направлениях, программах и инструментах поддержки: Международный форум территорий развития и инвестиций InPark, День открытых дверей Агентства инвестиционного развития Новосибирской области и др. Осенью 2019 года мы открыли представительство АО «АИР», которое создаст дополнительные возможности для продвижения региона и привлечения инвесторов в Новосибирскую область, а также для развития отношений новосибирского бизнеса с российскими и зарубежными партнёрами.

Предложения спикера

Региональным корпорациям развития и агентствам инвестиций необходимо находиться в постоянном диалоге с бизнесом, узнавать потребности компаний и создавать для них максимально комфортные условия, чтобы они могли максимально сосредоточиться на своём дальнейшем развитии.



Мищеряков Егор Сергеевич,
заместитель директора
ГКУ «Агентство экономического
развития Ленинградской
области»

Ключевые тезисы

В 2017 году Агентство экономического развития Ленинградской области активизировало работу по направлению привлечения инвестиций из КНДР. Невозможно эффективно взаимодействовать с иностранными инвесторами без понимания национальных особенностей ведения бизнеса и менталитета контрагентов. В связи с этим, к работе по китайскому направлению был привлечен специалист, проживший более 10 лет в Китае, занимавшийся там взаимодействием с местными элитами и инвестиционными фондами.

За 2 года Агентством было проведено более 30 встреч с официальными делегациями провинций, около 20 круглых столов с китайским и российским бизнесом, 3 бизнес-миссии в Китай с областными предпринимателями и один бизнес-форум в Санкт-Петербурге, в котором приняли участие 3 иностранные делегации (Китай, Германия и Бельгия).

С самого начала мы понимали, что привлечение китайского капитала в том формате, в котором мы привыкли видеть европейских и североамериканских инвесторов, практически невозможно из-за «политики партии» и национальных особенностей ведения бизнеса.

Однако, проводимая работа начала давать другие результаты, на которые мы изначально не рассчитывали. Китайский бизнес и официальные делегации обратили внимание на высококачественную продукцию малого и среднего бизнеса Ленинградской области, начиная от продуктов питания, заканчивая промышленной химией.

Буквально на днях Центром развития промышленности Ленинградской области было подписано соглашение о выводе на китайский рынок продукции местных компаний, а в следующем году ожидаются первые поставки био-реакторов по переработке органических отходов, разработанных нашим инвестором.



Кустов Данил Александрович,
директор ОГБУ «Агентство по
инвестициям и стратегическим
проектам»

Ключевые тезисы

Региональные специализированные организации в ходе своей работы сталкиваются с рядом проблем: высокая зависимость от учредителя в выполнении основных функций; «текучка» квалифицированных кадров; перегруженность непрофильной деятельностью; несоответствие уровня материально-технического обеспечения установленному функционалу и иные.

Предложения спикера

Необходим «рестайлинг» целевой модели «Эффективность деятельности специализированной организации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами», предусматривающий необходимое ресурсное обеспечение деятельности данных спецорганизаций (уровень заработной платы персонала, повышение квалификации сотрудников, материально-техническое обеспечение).

Бояркин Василий Владимирович,
заместитель генерального
директора АНО «Агентство
инвестиционного развития Иркутской области»

Предложения спикера

Требуется разработка и внедрение единого Федерального стандарта деятельности для региональной специализированной организации, выступающей «одним окном» для инвесторов. В основу стандарта должны войти лучшие практики, используемые при организации деятельности спецорганизаций в регионах - лидерах рейтинга инвестклимата. Основным KPI должна стать оценка деятельности спецорганизации со стороны предпринимателей (известность институтов поддержки, степень информированности о мерах поддержки инвесторов), инициаторов проектов и инвесторов (удовлетворенность при оказании услуг "одного окна").



Афанасьев Сергей Александрович,
заместитель генерального
директора Фонда развития
ХМАО – Югры



Рекомендации спикера

В рамках комплексного сопровождения инвестиционных проектов необходимо уделять особое внимание компетенциям команды специализированных организаций по привлечению инвестиций и работе с инвесторами. Зачастую на сопровождении находятся крупные проекты, которые по умолчанию требуют высокого уровня компетенций менеджеров.

Предложения спикера

Региональные специализированные организации необходимо наделить полномочиями подписания инвестиционных соглашений для последующего подведения коммуникаций к границам земельных участков при реализации инвестиционных соглашений. Целесообразно определить региональные специализированные организации ответственными за развитие венчурного финансирования, а также синхронизировать работу всех региональных институтов развития (единый портал, график мероприятий и прочее).

ДЕЛОВАЯ СЕССИЯ «ТОЧКА ЗРЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ»

Дальнов Андрей Валентинович,
главный аналитик группы
«Черкизово»

Ключевые тезисы

Компания «Черкизово» является компанией №1 на мясном рынке РФ. Работает в нескольких регионах РФ. Большим импульсом в развитии компании стал приход испанского капитала.

Рекомендации спикера

Важно соблюдать условия, о которых договариваются инвестор и государство.

Бобов Алексей Алексеевич,
директор по региональному
развитию Национальной Ассоциации
агентств инвестиций и развития



Ключевые тезисы

В России за летние месяцы анонсировано 293 инвестиционных проекта на сумму 2,7 трлн. рублей, по итогам реализации данных проектов будет создано почти 50 тыс. рабочих мест. Самые активные регионы по анонсированным проектам: Республика Татарстан (29 проектов), Республика Башкортостан (22 проекта), Тульская область (17 проектов). Регион-лидер по сопровождению проектов - Тюменская область (12). Регион-лидер по запуску проектов - Пензенская область (5).

Об информационной активности: небольшие проекты могут рассказать об инвестиционном климате намного больше, чем проекты «Газпрома»; в большинстве регионов основную часть проектов составляют проекты АПК и пром.производство; большую часть рабочих мест создает МСП (1-1,5 млн. рублей на 1 рабочее место), усиливается конкуренция за внимание со стороны ТОСЭР, ОЭЗ (64% анонсированных проектов). 15 сентября 2019 года в НААИР запустили Телеграм-канал «Инвестпроекты в РФ», где в ежедневном режиме будут отображаться новости об инвестиционных проектах в регионах.

Новиков Андрей -
директор по консультированию
ООО «Спектрум-Холдинг»

Ключевые тезисы

Компания помогает реализовывать инвестиционные проекты в разных областях деятельности. Но всегда важным является соблюдение договоренности между инвестором и государством.

Предложения спикера

В работе с инвестором важна профессиональная команда. Целесообразно организовать издание книги о работе иностранных инвесторов в России в разные периоды (Российская империя, СССР, Россия).



Якунина Юлия
директор по развитию
компании Usta Hotels



Компания имеет серьезный опыт работы в сегменте HoReCa. С лета 2019 года совместно с Национальной Ассоциацией агентств инвестиций и развития работают по подбору подходящих объектов в регионах России. Сейчас остановились на Ханты-Мансийском автономном округе, рассматривается несколько объектов для управления.

Модели работы с государственными и частными инвестициями в регионах, опыт управляющей компании USTA Hotels:

- ◀ Модели работы с государственными и частными инвестициями, плюсы и минусы отдельных схем.
- ◀ Взаимодействие между инвестором, объектом инвестиций и управляющей компанией.
- ◀ Функции управляющей компании в модели взаимодействия инвестор-объект инвестирования.

Рекомендации спикера

Необходимо улучшать культуру общения между государственными структурами и бизнесом, за счет этого повышается доверие.

Екатерина Бурлянд,
директор, отдел налогового и
юридического консультирования КПМГ
Россия и СНГ

Ключевые тезисы

Наиболее эффективные инструменты для привлечения инвесторов в регионы: меры налогового стимулирования инвестиций; инвестиционный налоговый вычет; законопроект о защите и поощрении капиталовложений.

Предложения спикера

Специалисты КПМГ готовы оказать поддержку регионам в законотворчестве по мерам налогового стимулирования инвестиций.



Борисов Александр Николаевич
вице-президент по взаимодействию
с госорганами «Шлюмберже
Россия и Центральная Азия»



Ключевые тезисы

Шлюмберже в России недавно отметили 90-летие с момента работы компании. Сейчас компания имеет более 30 производственных активов. Является ведущей компанией в РФ в области нефтесервиса. Имеется опыт работы в разных регионах, но важной частью является преемственность власти. Пример: в Тюменской области сменилось за время работы три губернатора, но ни разу не менялась политика между регионом и компанией. Полностью во власти существует преемственность, она благотворно влияет на работу инвесторов.

Рекомендации спикера

Соблюдение преемственности власти с инвестором - ключевой фактор для работы с инвестором. Нужно развивать культуру общения между властью и инвестором.

Дарусенков Георгий - руководитель
отдела по взаимодействию с органами
государственной власти компания
Rockwool

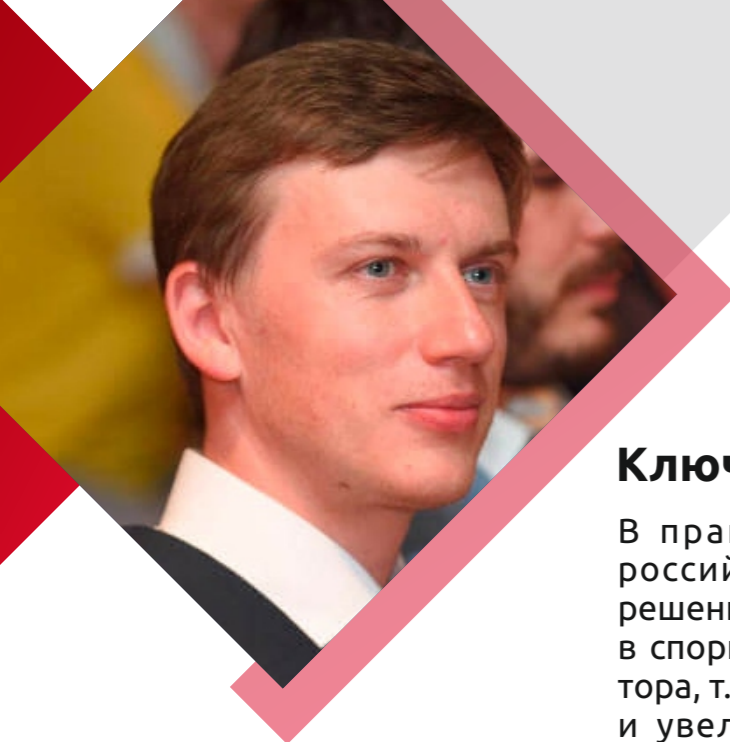
Ключевые тезисы

Компания развивает бизнес в российских регионах и продолжает инвестировать. На сегодняшний момент присутствует в 4х регионах: Республика Татарстан, Московская область, Челябинская область, Ленинградская область. Часто во всем многообразии не хватает понимания к кому именно необходимо обратиться для получения качественных сервисов.

Предложения спикера

В регионах необходимо унифицировать деятельность спецорганизаций по работе с инвесторами с понятным для предпринимателей набором услуг.





Микшис Денис Владимирович,
директор по международному
сотрудничеству и региональному
развитию Арбитражного
центра РСРП.

Ключевые тезисы

В практике взаимоотношений инвесторов и российских регионов имеется успешный опыт решения спорных вопросов с инвестором. Арбитраж в спорных случаях намного интереснее для инвестора, т.к. сохраняется анонимность разбирательства и увеличивается скорость рассмотрения проблемных вопросов.

Предложения спикера

Регионы могут включать в договорные отношения с инвестором пункт про Арбитраж, это положительно влияет на взаимоотношения с инвестором.



Николаев Андрей Львович –
старший эксперт Национального
агентства по продвижению за рубежом
и интернационализации итальянских
компаний ИТА (ИЧЕ)

Ключевые тезисы

Итальянские компании работают активно с российскими регионами. Сейчас работают в РФ более 70 итальянских компаний в самых разных секторах от энергетики до производства оборудования и сельского хозяйства.

Предложения спикера

Специализированным организациям по работе с инвесторами необходимо активнее взаимодействовать с ИТА, принять участие в специализированной промышленной выставке Иннопром, страной-партнером в 2020 году которой выступит Италия.

РЕЗЮМЕ СЕССИИ «ТОЧКА ЗРЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ» И РЕКОМЕНДАЦИИ ИНВЕСТОРОВ ДЛЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО РАБОТЕ С ИНВЕСТОРАМИ.

Рекомендации регионам от спикеров:

- ◀ читать законодательство, быть компетентными;
- ◀ сохранять доверительные отношения с инвестором;
- ◀ после прихода нового инвестора, удерживать и развивать с ним связи;
- ◀ вести открытый диалог, действовать по намеченному плану (дорожной карте), создать механизм обеспечения договоренностей;
- ◀ проявлять должное внимание к инвесторам;
- ◀ следить за рынком, быть профессионалом, иметь компетентную команду;
- ◀ развивать культуру общения с инвестором.

Мелихова
Анастасия Вячеславовна
владелец ООО «РТС»



Ключевые тезисы

Компания является ведущей в России по производству аэронавигационных комплексов. Имеет успешный опыт экспорта продукции в страны Южной Америки. Ежегодный рост компании почти всегда больше 50%. При этом компания относится к МСП. Для таких компаний сегодня нет комплексных механизмов поддержки, банки способны профинансировать рост в 20-30%, меры гос.поддержки требуют серьезных залогов и большого бумажный документо-оборота.

Предложения спикера

Для компаний МСП необходима также поддержка и сопровождение, возможно новые инструменты поддержки для быстрорастущих компаний, разработать варианты госгарантии МСП для банков для возможного развития. Региональным спецорганизациями не стоит ждать поручений сверху, нужно самим генерировать задачи.