



Сведения об авторе:

Кривошеин Николай Викторович родился в городе Лебедин Липецкой области. Окончил Московский геологоразведочный институт, работал инженером-геологом на строительстве Ускорительно-накопительного комплекса в Протвино, затем в горнопромышленной компании в Калуге. С 1995 г. занимается вопросами управленческого, стратегического и инвестиционного консультирования производственных предприятий, создал и возглавил первую в Калужской области частную компанию по этому профилю – «Инвестиционно-консалтинговый центр». В настоящее время генеральный директор ИКК «ЦЕНТР-РЕГИОН». Основные сферы профессиональной компетенции – строительный комплекс, индустрия строительных материалов, складская и транспортная логистика, сельское хозяйство.

Привлечение инвестиций

Н.В. Кривошеин

ДОРОЖНАЯ КАРТА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Н.В. Кривошеин

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ



Н.В. Кривошеин

Привлечение инвестиций



Москва, 2016

УДК 330.322.2
ББК 65.261(2Рос)
К82

Инвестиционно-консалтинговая компания «ЦЕНТР – РЕГИОН»
ФГБНУ «Всероссийский селекционно-технологический институт
садоводства и питомниководства» ФАНО России

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор, академик РАН, директор ФГБНУ
«Всероссийский селекционно-технологический институт садоводства и
питомниководства» ФАНО России Куликов Иван Михайлович
доктор экономических наук, профессор кафедры экономики
и менеджмента Калужского государственного университета
им. К.Э. Циолковского Бурцева Татьяна Александровна

Н.В. Кривошеин

Привлечение инвестиций.

М: "Пресс-Бук", 2016. — 208 с.

ISBN

В книге рассмотрены ключевые аспекты современного инвестиционного процесса, в том числе понятия экономической сущности инвестиций и инвестиционных проектов, источники и способы финансирования инвестиций. Приведены практические рекомендации и советы по «упаковке» проекта, его продвижению, выстраиванию переговорного процесса с потенциальным инвестором, основам бизнес-планирования с учетом возможных ошибок и требований инвесторов, а также обосновано влияние благоприятного инвестиционного климата на развитие предпринимательских процессов в регионах и муниципальных образованиях нашей страны. Книга основана на многолетнем опыте работы автора на инвестиционном рынке и представляет собой своеобразную «дорожную карту», обозначающую оптимальный маршрут реализации инвестиционного проекта.

УДК 330.322.2
ББК 65.261(2Рос)
К82

ISBN

Содержание

| | |
|---|-----|
| Предисловие | 4 |
| Введение | 7 |
| Часть 1. | |
| Определение инвестиций и инвестиционных проектов | 14 |
| Экономическая сущность инвестиций | 14 |
| Классификация видов инвестиций | 17 |
| Понятие инвестиционного проекта | 22 |
| Классификация инвестиционных проектов | 23 |
| Жизненный цикл инвестиционного проекта | 25 |
| Часть 2. | |
| Источники и способы финансирования инвестиций | 28 |
| Внутреннее финансирование | 28 |
| Внешнее финансирование | 29 |
| Проектное финансирование | 47 |
| Часть 3. | |
| Практические аспекты процесса привлечения инвестиций | 53 |
| Поиск инвестиционной альтернативы | 53 |
| Алгоритм «продажи» инвестиционного проекта | 55 |
| Упаковка инвестиционного проекта | 57 |
| Стадии развития компании | 67 |
| Продвижение инвестиционного проекта | 70 |
| Переговорный процесс | 75 |
| Соглашение об обязательствах | 80 |
| Часть 4. | |
| Бизнес-планирование и требования к инвестиционному проекту | 83 |
| Определение бизнес-плана | 83 |
| Структура бизнес-плана инвестиционного проекта | 85 |
| Типичные ошибки при бизнес-планировании | 90 |
| Требования инвесторов к инвестиционному проекту | 92 |
| Часть 5. | |
| Инвестиционный климат и региональная инвестиционная политика | 99 |
| Инвестиционный климат и его компоненты | 100 |
| Региональная инвестиционная политика и ключевые меры по улучшению инвестиционного климата | 103 |
| Инвестиционная система региона на примере Липецкой области | 109 |
| Инвестиционное развитие муниципальных образований | 117 |
| Заключение | 124 |
| Приложения | 127 |
| Приложение 1. Государственные и государственно-частные инвестиционные фонды | 127 |
| Приложение 2. Частные фонды венчурных и прямых инвестиций | 136 |
| Приложение 3. Структуры поддержки бизнеса федерального уровня | 156 |
| Приложение 4. Глоссарий | 167 |
| Приложение 5. Перечень основных Федеральных законов (ФЗ), регулирующих инвестиционную деятельность | 196 |
| Приложение 6. Список литературы | 197 |

© Кривошеин Н.В., 2016

Предисловие

Сегодня проблема привлечения новых инвестиций в экономику Российской Федерации стала особенно острой. Обострившаяся за последнее время конкуренция на глобальных рынках, разрастающиеся на наших глазах мировые политические и социальные противоречия, как никогда требуют от правительства и предпринимательского сообщества активизации усилий по выстраиванию такой формы экономической модели нашего государства, которая позволит не только противостоять, но и эффективно преодолеть любые вызовы времени.

Понятно, что сделать это возможно только на базе внутреннего инвестиционного роста и инновационного развития производственного комплекса. Не отказываясь от мировых достижений, нам необходимо развивать и внедрять собственные технологические решения, которые должны качественно модернизировать основные фонды отечественных предприятий. Опираясь на инновационную стратегию развития, обеспечив в полной мере импортозамещение технологий и продукции, можно достичь высокой конкурентоспособности российской экономики и существенно повысить уровень жизни населения.

Ускорение инвестиционного роста в ближайшем будущем должно приобрести новые стимулы, а импульсы к развитию этого процесса должны исходить не только от руководителей крупных компаний, федеральных и региональных властей, но и от очень широкого круга заинтересованных людей – владельцев малого и среднего бизнеса, государственных и муниципальных служащих первичного звена. Курс на развитие экономики с использованием деловой активности представителей этого сектора задан Президентом России В.В. Путиным на предпринимательском форуме Общероссийской общественной организации «Опора России» в январе 2016 года.

Деятельность по организации финансирования деловых проектов, безусловно, требует определенного уровня экономического об-

разования и практических знаний. Но как показывает опыт даже признанных инвестиционных лидеров России – Калужской, Белгородской, Липецкой областей, Республики Татарстан и ряда других, инвестиционная грамотность предпринимателей недостаточна для реализации новых задач развития. Более того, даже те управленцы, которые осознают потребность в познании теории инвестиций, не готовы к ее длительному и глубокому изучению. Занятые текущей деятельностью, они почти все вопросы развития собственных предприятий доверяют узким профессионалам. Однако принимать стратегические решения, даже основанные на предложениях опытных консультантов, все-таки приходится им. А для этого руководителям необходимо разговаривать со специалистами «на одном языке» и понимать основы инвестиционного процесса.

Несмотря на значительное количество учебников, монографий, научных работ в данной области, широкое распространение экономического образования, пока еще существует потребность в кратких, но теоретически грамотных, понятных и содержательных пособиях для практиков. Предлагаемая заинтересованному читателю книга Н.В. Кривошеина «Привлечение инвестиций» и является таким пособием. Для нее автор удачно выбран жанр – научно-популярного издания, обеспечив, таким образом, доступность содержания самому широкому кругу лиц, интересующихся проблемами организации и осуществления инвестиционной деятельности.

Вероятно, она станет настольной книгой для владельцев малых и средних предприятий, их работников, государственных служащих региональных органов власти и управления, муниципальных служащих, курирующих вопросы поддержки бизнеса на местах. Хорошо известно, что нет ничего практичнее хорошей теории, так как она обобщает успешные результаты и позволяет избежать многих ошибок. Эта книга позволит понять основы инвестиционной теории достаточно быстро, без скуки и существенного напряжения и даст ответы на самые насущные вопросы. В ней рассмотрены наиболее важные аспекты инвестиционной деятельности: сущность инвестиций и смысл инвестиционного проекта, источники и способы финансирования инвестиций, даны практические рекомендации по организации привлечения инвестиций, их планированию, а также, что особенно ценно, представлены существующие на современном этапе развития инвестиционной культуры требования инвесторов к инвестиционному климату и политике.

Книга интересна не только представленной в ней теорией. В ней автор делится практическим опытом своей инвестиционной деятель-

ности, в том числе в Липецкой области – регионе, реализующем интенсивную инвестиционную политику. Для предпринимателей и руководителей очень полезен полный и подробный путеводитель по организациям, поддерживающим инвестиционную деятельность: инвестиционным и венчурным фондам, специализированным институтам государственных органов. Это очень важно для всех участников инвестиционного процесса. У нас зачастую создается впечатление, что инвестиции поддерживаются только на словах, а найти реальную помощь невозможно. Эта книга не только развеет это предубеждение, но и поможет найти своего бизнес-партнера.

Бурцева Т.А., доктор экономических наук

*... Хватит охотиться за легкими деньгами –
придай своей жизни смысл. Создавай, а не живи
за счет того, что покупают и продают другие.*

Карл Фокс (в фильме «Уолл-стрит», 1987)

Введение

Магическое слово «инвестиции» хорошо известно каждому человеку. На личном уровне инвестиции – это необходимое и достаточное условие для исполнения желаний и обеспечения самореализации, на корпоративном – источник финансирования новых проектов, развития или реструктуризации предприятия, на государственном – ключевой инструмент модернизации и повышения конкурентоспособности экономики. В предпринимательском сообществе это слово, практически возведенное в культ, употребляют постоянно, иногда даже не понимая его сложно устроенной сущности. Инвестиции – вечно ускользающий атрибут современного экономического пространства. Они способны плавно перетекать из проекта в более эффективный проект, склонны заканчиваться в самое неподходящее время и, главное, их всегда мало.

Понятие инвестиций в российском лексиконе возникло относительно недавно и неожиданно, словно всплыло на гребне огромной волны экономических реформ 90-х годов XX века. Раньше население вполне обходилось словом «деньги», а профессионалы словосочетанием «капитальные вложения». Сменилась социально-экономическая парадигма, расширился и словарный запас. Строить дома и заводы, создавать новые рабочие места, да и просто зарабатывать на «хлеб насущный» стало гораздо сложнее – такова цена за экономическую свободу. Именно в это время началась беспрецедентная погоня за инвестициями, которую благообразно называют конкурентным соревнованием проектов.

Известно, что инвестициями владеют полумифические и, в представлении большинства людей, очень богатые капиталисты, называемые «инвесторами». Российские предприниматели, которые выросли в условиях командно-административной системы и впитали все ее неписаные правила, считают, что приблизиться к капиталам инвесторов невозможно со стороны. Особенно это характерно для

тех, кто не успел или «проморгал» перераспределение государственных активов в 90-е годы. С одной стороны такой подход объясняется менталитетом самих предпринимателей, а с другой действиями инвестиционных структур. Банки, например, всегда придерживаются избирательной тактики и предпочитают иметь дело, прежде всего, с состоятельными первоклассными клиентами, для которых даже выделяют специальный финансовый сервис private banking. Но если в коридорах кредитного учреждения оказался клиент рангом ниже, то он уже на пятой минуте переговоров в полной мере ощутит на себе неподъемный груз требований банка к предлагаемому инвестиционному проекту.

С позиции банковских служащих инвестиционный проект должен быть: абсолютно безрисковым, высокодоходным, с коротким сроком окупаемости, с высоким уровнем оборачиваемости денежных средств, обеспечен ликвидным залогом и поручительством надежных третьих лиц. Кроме того, выдаваемый кредит будет иметь высокую процентную ставку и его необходимо застраховать в специализированной компании. И последнее – необходимо рассмотреть возможность участия банка в проекте на особо выгодных условиях (читай – сколько процентов мы с этого будем иметь?). «А что вы хотите, - скажет банкир, - мировая рецессия, санкции, понижение рейтингов, колебания курса валют, инфляция, дефицит ликвидности и т.д. и т.п.».

Мы намеренно утрируем ситуацию, для того чтобы показать всю сложность диалога с подобными структурами по вопросу финансирования инвестиций. Их можно понять – очень велика озабоченность угрозой не возврата заемных средств или неполучения ожидаемой прибыли. Что греха таить, в числе соискателей инвестиций встречаются недобросовестные люди, некомпетентные или просто авантюристы, а сами проекты зачастую делаются «на коленках» под малоэффективную (иногда и бредовую) идею. Но если проект со всех сторон, в том числе организационной и финансовой, является эффективным, его инициаторы вполне компетентны в своей отрасли и уже вложили собственные средства в производство, возможные риски известны и поддаются управлению, а дело не движется – то, как тут быть?

Прежде всего, следует не отчаиваться, а разобраться в причинах. Может быть, инициаторам только кажется, что их проект самый эффективный из всех известных в мире, что они учли и минимизировали возможные риски? Практика всех без исключения операторов инвестиционного рынка показывает, что главная проблема

торможения проектов на прединвестиционной стадии его развития объясняется не внешними, а внутренними факторами. Более того, потенциальные инвесторы также как и соискатели инвестиций заинтересованы в успешной реализации проектов – они на этом зарабатывают. «Нет кризиса инвестиций, - утверждают профессионалы, - есть кризис инвестиционных проектов». Несмотря на устоявшиеся мифы, держатели капиталов всегда открыты к инвестиционному сотрудничеству, на них легко выйти и совсем необязательно по чьей-либо рекомендации. Лучшая рекомендация – заслуживающий внимание инвестиционный проект, полностью соответствующий современным рыночным условиям и прошедший строгую, но объективную процедуру всесторонней проверки.

Важный тезис: Профессионально упакованный проект, основанный на привлекательной идее, включающий убедительное обоснование стратегии финансирования, создающий значительные потоки прибыли, характеризующийся приемлемым уровнем рисков, управляемый опытной командой профессионалов, а также грамотно выстроенная система коммуникаций с потенциальными инвесторами – непременно приведут к желаемому результату и будут обеспечены необходимым объемом инвестиций. Проверено практикой!

Настоящая книга подготовлена специально для того, чтобы оказать помощь соискателям инвестиций в решении их нелегкой задачи. Это не учебник с изложением абстрактных положений экономической науки, хотя кое-что освежает в памяти. Это и не свод назиданий инвестиционного гуру, проповедующего выверенные алгоритмы взаимоотношений с потенциальными партнерами, хотя учитывает мнения профессионалов. Это сборник практических рекомендаций и советов, основанных на многолетнем опыте работы автора на инвестиционном рынке, своеобразная «дорожная карта», обозначающая оптимальный маршрут реализации инвестиционного проекта. Путь к успеху никогда не усеян лаврами, наоборот, он тернист и всегда происходит в условиях неопределенности.

К сожалению, в России, которая на путь рыночного развития вернулась около 30 лет тому назад, вековые традиции предпринимательства оказались во многом забытыми. Именно поэтому в среде сегодняшних бизнесменов так силен дух пессимизма, неуверенность в своих силах, надежда на государство, «доброе дядю» или, вообще, на чудо. «Как начать свое дело, реализовать инвестиционный проект, если у меня нет достаточного капитала, а бизнес-план во всех банках возвращают?» - жалуется такой «бизнесмен». Задача нашей

книги – вовремя подсказать о возможных отклонениях на пути российского предпринимателя, рекомендовать нестандартные решения и, конечно, убедить его в верности изречения – дорогу осилит идущий!

Целевая аудитория настоящей книги – представители предпринимательского сообщества, государственные и муниципальные служащие, по долгу службы связанные с реализацией инвестиционных процессов на своей территории, студенты экономических и управленческих специальностей, которым рано или поздно пригодятся наши практические советы, а также все, кто хотел бы получить практические знания по проблемам инвестирования.

Предприниматель – это ключевая фигура любой рыночной экономики, создатель материальных благ и рабочих мест, опора социального равновесия и, без преувеличения, движитель прогресса. В отличие от обычного менеджера он способен пойти на разумный риск, всегда готов к любым изменениям на рынке и склонен к инновациям. Психологи включают в перечень необходимых предпринимателю свойств следующие: адаптивность, активность, вера, воля, воображение, гибкость, деловитость, жизнелюбие, изобретательность, инициативность, интуиция, контроль, находчивость, новаторство, образованность, оборотистость, оптимизм, ответственность, практичность, предприимчивость, самокритичность, склонность к риску, смелость, способность развиваться, умение контактировать с людьми, умение планировать. Конечно, практически ни один человек не может одновременно обладать всеми перечисленными качествами, поэтому предпринимательство – это талант, в какой-то степени состояние души. Истинный предприниматель – тот, кто способен претворить свою идею в жизнь, т.е. обеспечить переход от мысли к практическим действиям.

К сожалению, таких людей в нашей стране чрезвычайно мало, по оценкам специалистов не более 6% от взрослого трудоспособного населения. По результатам международного исследования «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), в 2012 г. Российская Федерация заняла 67 место среди 69 стран-участниц проекта по количеству людей, вовлеченных в создание и управление новыми компаниями. Причиной является тот факт, что активное население России было воспитано в СССР и получило стандартные установки на жизнь: закончи учебное заведение, устройся на приличную работу, медленно, но верно поднимайся вверх по карьерной лестнице. Культура предпринимательства по идеологическим причинам отсутствовала полностью, а ее зачатки

пресекались на законодательном уровне и общественным мнением.

Государственные и муниципальные служащие, по нашему мнению, должны обладать всеми свойствами опытного предпринимателя. В высших эшелонах власти это почти обязательное условие и неслучайно, что там работает множество бывших бизнесменов, заработавших значительный капитал и решивших попробовать себя на политическом поприще. На местном уровне ситуация прямо противоположная, исключая должности первых лиц, привлечь опытного профессионала на работу в административный аппарат довольно сложно. Скорее он откроет собственный бизнес, чем взвалит на себя значительный груз ответственности за небольшую зарплату. Это проблема – и ее надо решать! Коррупционные стимулы, мы, естественно, не рассматриваем.

В нашей стране исторически сложилось так, что властные органы являются любимой и постоянной мишенью критики многих слоев общества. В последнее десятилетие, в результате либеральных преобразований, открытое информационное пространство увеличило вал критики в разы, если не больше. Надо обладать изрядной долей мужества, чтобы выбрать для себя карьеру государственного или муниципального служащего. Конечно, зачастую такое отношение общества к ним имеет под собой основания, да и конструктивная критика полезна сама по себе, но нельзя забывать и то, что роль чиновников в решении социально-экономических проблем чрезвычайно велика, а их работа является важным элементом обустройства конкретных территорий и государства в целом. С этой точки зрения, государственные и муниципальные служащие, связанные с вопросами реализации инвестиционных процессов – ближайшие партнеры предпринимательского сообщества.

Мы не рассматриваем в качестве аудитории этой книги инвесторов и инвестиционных операторов, хотя и не исключаем, что некоторые могут проявить к ней интерес. Все, о чем здесь идет речь хорошо известно профессионалам, да и разговаривать с этой категорией участников инвестиционного сообщества необходимо на специфическом, неадаптированном языке. Соискатели инвестиций и инвесторы являются в определенной мере носителями разных «предпринимательских культур», что само по себе ни плохо, ни хорошо. Они просто разные, каждый выполняет свою работу.

Структура книги достаточно проста, а набор рассматриваемых вопросов является оптимальным для понимания сущности современных инвестиционных процессов. В первых двух частях («Определе-

ние инвестиций и инвестиционного проекта» и «Источники и способы финансирования инвестиций») мы говорим о теоретических основах инвестиций и инвестиционных проектов, рассматриваем источники и способы финансирования инвестиций.

Третья часть («Практические аспекты процесса привлечения инвестиций») является, вероятно, самой интересной – здесь приведены практические рекомендации по упаковке проекта, его продвижению, выстраиванию переговорного процесса с потенциальным инвестором. Важное значение придается организации эффективной презентации – принятой во всем мире процедуре представления проекта заинтересованным партнерам. У нас эта форма еще не получила должного развития, а на западе все буквально «помешаны» на презентациях. Известный американский венчурный инвестор Гай Кавасаки, перефразируя крылатую латинскую фразу, однажды высказался так: «Кредо предпринимателя – «Я презентую, следовательно, я существую».

Следующая часть («Бизнес-планирование и требования инвесторов к инвестиционным проектам») позволяет увидеть проект глазами инвестора, рассказывает об особенностях бизнес-планирования, правилах инвестирования и возможных ошибках при разработке материалов проекта. Учет требований инвестора позволит инициаторам упаковать проект так, как это необходимо для принятия положительного решения об инвестировании.

Пятая часть («Инвестиционный климат и региональная инвестиционная политика») особая и рассчитана на внимание представителей властных структур, отвечающих за формирование и поддержание благоприятного инвестиционного климата в своем регионе или муниципальном образовании. Инвестиционный климат является одновременно территориальным, социально-экономическим и политическим понятием. Это, если можно так выразиться, фон на котором осуществляются инвестиционные процессы: когда он благоприятный – двери для инвестиционного потока открыты, когда неблагоприятный – экономика испытывает инвестиционный голод, страдают предприятия, замораживаются проекты, а население нищает.

Автор надеется, что его книга окажется полезной предпринимательскому сообществу: возможно, она заставит читателя что-то вспомнить, подскажет необходимый алгоритм действий, поможет на методическом уровне или даже подскажет идею. Иногда уникальная идея может решить все. Приведем пример из личного опыта. В

середине позапрошлого десятилетия автор работал в Калуге и однажды оказался на встрече с делегацией американских предпринимателей, которые по какой-то межправительственной программе приехали в нашу страну передавать свой опыт. На всех произвел неизгладимое впечатление пожилой афроамериканец с незаконченным средним образованием, который за три года до этого работал уборщиком в частном офисе. Теперь он миллионер и вполне доволен своей жизнью. Как ему удалось этого добиться? Очень просто – он изобрел конструкцию самовыжимающейся швабры. Сегодня его изобретением пользуются домохозяйки всего мира, в том числе и российские.

И последнее – если, даже ознакомившись с этой книгой, по каким-либо причинам инициаторы инвестиционного проекта оказались в затруднительной ситуации, следует обратиться за помощью к профессиональным консультантам. Военно-стратегическая мысль утверждает, что битву выигрывает тот, кто на узком участке фронта сосредоточил максимальные силы и бросил их на прорыв. Объединенными усилиями можно достичь практически любых результатов, а реализация инвестиционного проекта в этом ряду не такая уж и фантастическая задача.

Выражаю благодарность за помощь в работе над этой книгой: д.э.н. Т.А. Бурцевой, к.э.н. П.Н. Аброськину, к.п.н. Н.А. Патутиной, а также сотрудникам ФГБНУ «Всероссийский селекционно-технологический институт садоводства и питомниководства» ФАНО России и лично директору института, Заслуженному работнику АПК РФ, д.э.н., академику РАН И.М. Куликову.

зации внутренних инвестиционных возможностей и привлечению внешних источников финансирования.

Инвестиции – сложное экономическое явление и дать ему целостную экономическую характеристику непростая задача. В отечественной экономической литературе и производственной практике долгое время было распространено мнение, что термином, адекватным понятию «инвестиции», является понятие «капитальные вложения». Иными словами, инвестиции определялись довольно узко: как совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт, торговлю и другие виды экономической деятельности. Такой подход к пониманию инвестиций является некорректным, поскольку основные фонды не могут нормально функционировать в отрыве от оборотных средств, так как сами по себе они не создают ни продукции, ни накоплений. Капитальные вложения – лишь одна из форм инвестирования средств для получения дохода.

В современной российской и зарубежной экономической науке не существует единого определения инвестиций. Если суммировать наиболее интересные определения, то получается сложная и трудно воспринимаемая конструкция: инвестиции – это помещение (направление, вложение, затраты) капитала (материальных и денежных средств, имущества, ценностей вообще и ценных бумаг в частности) в какие-либо предприятия (объекты предпринимательской деятельности, производства, проекты) с целью создания новых (реконструкции и расширения действующих) основных фондов и получения прибыли (дохода, достижения социального и экологического эффекта и т.п.). Среди определений инвестиций встречаются и весьма оригинальные интерпретации: «использование денег для получения больших денег», «обмен удовлетворения сегодняшних потребностей на удовлетворение их в будущем» и другие. Безусловно, все перечисленные тезисы дают верное определение сущности инвестиций, а их многообразие вызвано, с одной стороны спецификой контекста конкретной научной работы, а с другой, попыткой конкретного автора предложить собственное, отличное от других понятие.

Российское законодательство под инвестициями понимает «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» (Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвести-

Часть 1. Определение инвестиций и инвестиционных проектов

Экономическая сущность инвестиций

Инвестиции являются одним из наиболее важных ресурсов любой национальной экономики. Использование этого инструмента создает необходимые условия для насыщения рынка дешевой, качественной продукцией и развития конкурентоспособности товаропроизводителей. Инвестиции существенно влияют на состояние макроэкономики государства, а также оказывают прямое воздействие на занятость и доходы населения. Например, если снижаются инвестиции в строительство, растет безработица среди строительных рабочих, их совокупные доходы снижаются, следовательно, сокращается и их спрос на товары и услуги, производимые в других отраслях. Сегодняшние инвестиции являются основой будущего увеличения производительности труда и роста благосостояния, равно как настоящее благосостояние является результатом прошлых инвестиций.

Не секрет, что характерной чертой экономики Российской Федерации стало увеличение показателей износа основных производственных фондов по сравнению с показателями ввода новых. Естественно, что предприятия с таким оборудованием, созданные еще в годы господства административно-командной системы, не отличаются высокой эффективностью. Поэтому у нашей страны нет иного пути, кроме скорейшего осуществления структурной перестройки всего хозяйственного механизма и обеспечения высоких темпов экономического роста. Россия в самое ближайшее время должна занять лидирующее место по темпам обновления и совершенствования национального производства – это неременное условие ее выживания в условиях ожесточившейся конкурентной борьбы на мировых товарных и сырьевых рынках. Понятно, что в развитии модернизационных процессов ключевая роль принадлежит оптими-

ционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»).

Наш подход к определению инвестиций также не будет оригинальным, с той лишь разницей, что преследует сугубо утилитарные, а не научно-методические цели. Инвестициями по нашему мнению являются те экономические ресурсы, которые направляются на создание, расширение или модернизацию реального производства. Это может происходить за счет приобретения зданий, оборудования, транспортных средств, строительства объектов инженерной инфраструктуры, финансирования оборотных средств. Сюда же следует включить и затраты на научные исследования, образование и подготовку кадров. Иными словами:

| | |
|----------------------|--|
| <i>Важный тезис:</i> | <i>Инвестиции – это способ размещения свободного капитала, вкл. денежные средства и ценные бумаги, в предприятия реального сектора экономики с целью обеспечения возрастания стоимости капитала и получения приемлемой величины прибыли.</i> |
|----------------------|--|

Здесь следует сделать оговорку – инвестиции в социальную сферу, имеют совсем другую сущность и, соответственно, определение.

Все вышесказанное относится, прежде всего, к понятию «частные инвестиции», которые полностью сосредоточены на получении прибыли и направляются в первую очередь в высокорентабельные отрасли с быстрой оборачиваемостью капитала. В связи с этим инвестиционные процессы нуждаются и в прямом, и в косвенном государственном регулировании, так как прибыль для того, чтобы предприниматели могли осуществлять инвестиции, должна быть достаточной. Если прибыль становится слишком большой, например, за счет сокращения доли заработной платы, то это может привести к социальной напряженности и требованиям повысить заработную плату, что резко сведет на нет как прибыль, так и желание осуществлять инвестиции. С другой стороны слишком большое инвестирование приводит к инфляции, резкому росту потребительских цен на продукцию – в этом случае государство сдерживает финансирование инвестиций, например, повышает учетную ставку Центрального банка.

Равновесный платежный баланс государства может быть обеспечен только за счет приемлемой конкурентоспособности отечественной продукции, изготовленной на современных высокотехнологических предприятиях мирового уровня. Высокая способность конкурировать является основополагающей предпосылкой развития экономи-

ки – финансирование этой потенции и составляет ключевую экономическую сущность инвестиций.

Классификация видов инвестиций

Научная деятельность, вне зависимости от дисциплины, всегда начинается с классификации и типизации локальных объектов изучения. В этом суть ее методологии и основополагающий принцип любого исследования. Не будем отказываться от достижений экономистов и рассмотрим существующие классификации видов инвестиций. Это необходимо учитывать при планировании инвестиционного проекта, а также для того, чтобы определить единые ориентиры и понятия. Без этого инвесторы и инициаторы инвестиционных проектов будут разговаривать на разных языках и провалят любое перспективное дело.

В качестве типологических критериев классификации инвестиций чаще всего используются: направления вложения капитала, форма участия в реализуемом проекте, форма собственности капитала, величина риска, продолжительность инвестиционного цикла и др. Такая классификация дает возможность не только увидеть различие видов инвестиций, но и установить взаимосвязь между ними, определить их технологическую и социально-экономическую структуру. В табл. 1. приведена обобщенная классификация видов инвестиций по ключевым критериям.

Далее попытаемся раскрыть вышеназванные объекты классификации и дать определение каждому из них:

По направлениям вложения капитала инвестиции делятся на следующие категории:

- Капиталообразующие (реальные) инвестиции – долгосрочные вложения капитала в материально-вещественные виды деятельности. Существующие разновидности инвестиций в реальные активы можно свести к следующим основным группам:

- Инвестиции в воспроизводство средств производства, которые направлены на создание и восстановление основных фондов.

- Инвестиции в повышение эффективности, которые направлены на создание условий для снижения затрат за счет замены оборудования, обучения персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства.

Табл. 1. Классификация видов инвестиций

| | | |
|--|--|-----------------------------------|
| Классификация инвестиций | по направлениям вложения капитала: | Капиталообразующие (реальные) |
| | | Финансовые (портфельные) |
| | | Нематериальные (интеллектуальные) |
| | по форме участия в реализуемом проекте: | Прямые |
| | | Косвенные (опосредованные) |
| | по отношению к объекту вложения: | Внутренние |
| | | Внешние |
| | по длительности инвестиционного цикла: | Долгосрочные |
| | | Среднесрочные |
| | | Краткосрочные |
| | по форме собственности капитала: | Частные |
| | | Государственные |
| | | Государственно-частные |
| | | Муниципальные |
| | по степени надежности: | Надежные |
| | | Рисковые |
| | | Спекулятивные |
| | по степени доходности: | Высокодоходные |
| | | Среднедоходные |
| | | Низкодоходные |
| Бездоходные | | |
| по характеру использования капитала: | Нетто-инвестиции | |
| | Реинвестиции | |
| | Брутто-инвестиции | |
| по территориальному признаку: | Инвестиции внутри страны | |
| | Инвестиции за рубежом | |
| по условиям организации и управления: | Локальные | |
| | Глобальные | |

- Инвестиции в расширение производства, которые направлены на увеличение выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках существующих производств.

- Инвестиции в новые производства, которые обеспечивают создание дочерних предприятий (цехов и т.п.) с целью выпуска новых товаров или выхода на новые рынки.

- Инвестиции в запасы, которые направлены на увеличение объема складских запасов предприятия, включающих основные и

вспомогательные материалы, незавершенную и готовую продукцию, или накопления в случае, когда производство превосходит фактический объем продаж.

- «Вынужденные инвестиции», необходимые для соблюдения законодательных норм по охране окружающей среды, охране труда, безопасности товаров.

- Финансовые (портфельные) инвестиции – долговременные вложения средств в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные частными компаниями и государством, а также помещение капитала в банки (целевые денежные вклады, банковские депозиты), объекты тезаврации, т.е. вложения в различного рода финансовые активы. Эти инвестиции разделяются на фиктивные и продуктивные. Первые используются для покупки ранее выпущенных акций, облигаций, долей участия и характеризуются тем, что в результате их происходит смена владельцев и права на получение дохода. Эти инвестиции не дают дополнительных ресурсов для развития производства, а означают использование сбережений в целях потребления. Продуктивные финансовые инвестиции направляются на приобретение вновь выпущенных акций и облигаций, то есть на потенциально производительное использование средств инвесторов эмитентами.

- Нематериальные (интеллектуальные) инвестиции – вложение средств в подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, рекламу, исследования и инновации, социальные мероприятия. Их особенность состоит в том, что объект инвестирования и объект получения эффекта не совпадают ни во времени, ни в пространстве, что затрудняет их планирование и оценку.

По форме участия в реализуемом проекте инвестиции делятся на следующие категории:

- Прямые инвестиции – досрочные вложения непосредственно в производство какой-либо продукции, включающие покупку, создание или расширение фондов предприятия, а также другие операции, связанные либо с установлением контроля над компанией, либо с расширением деятельности компании. Они обеспечивают инвесторам фактический контроль над инвестируемым производством.

- Косвенные (опосредованные) инвестиции – вложения капитала в объекты инвестирования через финансовых посредников (институциональных инвесторов) способом приобретения различных финансовых инструментов.

По отношению к объекту вложения капитала инвестиции делятся на следующие категории:

- Внутренние – вложение капитала в активы самого инвестора

(например, строительство нового цеха).

- Внешние – вложение капитала в реальные активы или финансовые инструменты других хозяйствующих субъектов.

По длительности инвестиционного цикла инвестиции делятся на следующие категории:

- Долгосрочные – вложения капитала на период свыше 10 лет (для ценных бумаг) или на период свыше 5 лет (для капитальных вложений).

- Среднесрочные – вложения капитала на период от 1 года до 10 лет (для ценных бумаг) или на период от 3 до 5 лет (для капитальных вложений).

- Краткосрочные – вложения капитала на срок до 1 года (для ценных бумаг) или на период до 3 лет (для капитальных вложений).

По форме собственности капитала инвестиции делятся на следующие категории:

- Частные – вложения средств в инвестиционные объекты физическими лицами или предприятиями негосударственной формы собственности.

- Государственные – вложения капитала федеральных и региональных органов власти, а также государственных предприятий за счет собственных и привлеченных средств.

- Государственно-частные – совместные вложения капитала федеральных, региональных органов власти и предприятий негосударственной формы собственности в рамках государственно-частного партнерства.

- Муниципальные – вложения капитала муниципальных органов власти за счет собственных и привлеченных средств.

В зависимости от степени надежности инвестиции делятся на следующие категории:

- Надежные (относительно безрисковые) – инвестиции в отрасли и проекты со стабильным рынком сбыта и лишенными неопределенности в отношении будущего дохода.

- Рисковые – инвестиции со средним уровнем риска или ниже среднего, например направляемые на снижение издержек производства, на расширение производства, в производство новой продукции.

- Спекулятивные (высокорисковые) – инвестиции с наивысшим уровнем риска, вкладываемые в научные исследования и разработки. Часто их называют венчурными инвестициями (от англ. venture — риск). Венчурное финансирование представляет собой долгосрочное вложение частных инвестиций в акционерный капитал малых высо-

котехнологичных предприятий, ориентированных на разработку и выпуск наукоемкой продукции. При вложении инвестиций в инновационные разработки почти невозможно оценить как потребность в ресурсах, так и будущие результаты. Различные формы поддержки этого вида инвестиций зачастую осуществляются через государственные программы.

По степени доходности инвестиции делятся на следующие категории:

- Высокодоходные – имеющие доходность, существенно превышающую ее средний уровень, установившийся на рынке.

- Среднедоходные – имеющие доходность, соответствующую ее среднему уровню, установившемуся на рынке.

- Низкодоходные – имеющие доходность, ниже ее среднего уровня, установившегося на рынке.

- Бездоходные – если инвестирование преследует некоммерческие цели (социальные или экологические).

По характеру использования капитала инвестиции делятся на следующие категории:

- Нетто-инвестиции – начальные инвестиции, осуществляемые при создании или покупке имущественного комплекса, а также вкладываемые в расширение производственного потенциала.

- Реинвестиции – средства, направляемые на восстановление изношенных и выбывших фондов. К реинвестициям относятся:

- инвестиции на замену, в результате которых имеющиеся объекты заменяются новыми;

- инвестиции на рационализацию оборудования, в результате которых не изменяется производственная мощность и качество продукции;

- инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции, созданием новых видов продукции и освоением новых рынков сбыта;

- инвестиции на обеспечение выживания организации в перспективе, направляемые на исследования и инновации, подготовку персонала, рекламу, охрану окружающей среды.

- Брутто-инвестиции, которые состоят из нетто-инвестиций и реинвестиций.

По территориальному признаку инвестиции делятся на следующие категории:

- Инвестиции внутри страны – вложение средств внутри страны.

• Инвестиции за рубежом – вложения средств нерезидентами в объекты и финансовые инструменты другого государства.

С точки зрения управления инвестиционным проектом, инвестиции могут быть:

- Локальные, осуществляемые в соответствии с решениями об отдельных инвестиционных проектах.
- Глобальные, осуществляемые на основе государственных и частных инвестиционных программ.

Вышеприведенная классификация может быть продолжена и по другим критериям, например, по источникам и способам финансирования; по видам экономической деятельности: инвестиции в промышленность, сельское хозяйство, строительство, добычу полезных ископаемых и т.д. до бесконечности. Однако здесь следует остановиться, поскольку все, что мы хотели сказать применительно к практической деятельности нашей аудитории, уже сказано.

Понятие инвестиционного проекта

Термин «проект» в современной экономической литературе понимается в двух смыслах:

- как комплект документов, т.е. определенный набор организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, содержащих формулирование цели предстоящей деятельности и определение комплекса действий, направленных на ее достижение;
- как комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели.

Иными словами это одновременно и документация, и деятельность. В дальнейшем во всех случаях термин «проект» будет применяться во втором смысле.

Согласно Федеральному закону № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиционный проект – это «обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)».

В практическом преломлении это определение на наш взгляд лучше

всего понимать так:

Важный тезис: *Инвестиционный проект – это комплексный план мероприятий (проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, подготовка кадров и т.п.), направленных на создание нового или модернизацию действующего производства с целью получения экономической выгоды.*

Классификация инвестиционных проектов

Инвестиционные проекты различаются по многим параметрам. Основными признаками, по которым осуществляется их классификация, являются: масштабы проекта, тип отношений между проектами, тип денежного потока в процессе реализации проекта, поставленные цели, уровень инвестиционного риска и др. В табл. 2. приведена обобщенная классификация инвестиционных проектов по ключевым критериям.

Табл. 2. Классификация инвестиционных проектов

| | | |
|---------------------------------------|---|------------------------------------|
| Классификация инвестиционных проектов | по масштабам: | Глобальные |
| | | Мегапроекты |
| | | Крупномасштабные |
| | | Локальные |
| | по типу отношений между проектами: | Независимые |
| | | Альтернативные (взаимоисключающие) |
| | | Взаимодополняющие |
| | по типу денежного потока: | С ординарным денежным потоком |
| | | С неординарным денежным потоком |
| | по поставленным целям: | Коммерческие |
| | | Социальные |
| | | Экологические |
| | по уровню риска: | Низкорисковые |
| Среднерисковые | | |
| Высокорисковые | | |
| по срокам: | Краткосрочные | |
| | Среднесрочные | |
| | Долгосрочные | |

Масштаб инвестиционного проекта характеризует не только требуемый объем инвестиций, но и его общественную значимость. С той

точки зрения проекты разделяются на:

- глобальные, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на Земле;
- мегапроекты, оказывающие влияние на всю страну в целом или ее крупные регионы;
- крупномасштабные, охватывающие отдельные отрасли или крупные территориальные образования (регионы, города, муниципальные образования);
- локальные, действие которых ограничивается рамками конкретного предприятия, реализующего проект.

Глобальные, мегапроекты и крупномасштабные проекты относятся к общественно значимым проектам, результаты реализации которых важны для общества в целом. Локальные проекты не считаются общественно значимыми.

В зависимости от типа отношений между проектами выделяют:

- независимые проекты – решение о принятии одного проекта не влияет на решение о принятии другого проекта;
- альтернативные (взаимоисключающие) проекты – проекты, которые не могут быть реализованы одновременно, или принятие одного означает, что другой проект должен быть отклонен. Например, на выделенном участке земли может быть выстроен либо цех, либо столовая, либо стоянка для автомобилей – принятие одного из этих проектов автоматически делает невозможным осуществление других;
- взаимодополняющие, когда реализация нескольких проектов может происходить лишь совместно. Такие проекты можно разделить на:
 - комплементарные проекты – принятие нового проекта способствует росту доходов по другим проектам;
 - замещаемые проекты – принятие нового проекта приводит к снижению доходов по действующим проектам.

Выявление отношений комплементарности и замещения подразумевает определение приоритетности инвестиционных проектов не изолировано, а в комплексе, особенно когда принятие проекта по выбранному основному критерию не является очевидным.

По типу денежного потока различают:

- инвестиционные проекты с ординарным денежным потоком, то есть проект состоит из одновременных вложений (или инвестиций за определенный период, оттоков денежных средств) и последующих

денежных поступлений (притоков денежных средств);

- инвестиционные проекты с неординарным денежным потоком, то есть оттоки и притоки денежных средств чередуются в какой-либо последовательности.

В зависимости от поставленных целей инвестиционные проекты могут быть:

- коммерческие – главной целью которых является получение прибыли. При этом их можно разделить на проекты, решающие задачи:
 - освоения новых сфер бизнеса;
 - повышения эффективности производства;
 - расширения действующего производства;
 - выхода на новые рынки сбыта;
 - внедрения новых технологий (инноваций);
- социальные – ориентированные на решение, например, проблем безработицы, социальной адаптации бывших военнослужащих и т.д.;
- экологические – основной направленностью которых является улучшение среды обитания людей, а также флоры и фауны.

По уровню риска инвестиционные проекты принято делить на низкорисковые, среднерисковые и высокорисковые. В качестве среднего уровня принимают уровень риска, присущий инвестиционному рынку в целом.

По срокам реализации инвестиционные проекты можно разделить на:

- краткосрочные (до 3 лет);
- среднесрочные (3-5 лет);
- долгосрочные (свыше 5 лет).

Жизненный цикл инвестиционного проекта

Период времени, за который реализуются цели инвестиционного проекта, называется жизненным циклом. Иногда жизненный цикл определяют по денежному потоку – от первых инвестиций до последних поступлений денежных средств. Понятно, что начальный этап характеризуется отрицательной величиной денежного потока, в последующем, с появлением доходов по проекту, величина денежного потока становится положительной.

Любой инвестиционный проект последовательно проходит четыре функциональные стадии (фазы) жизненного цикла (рис. 1):



Рис. 1. Жизненный цикл инвестиционного проекта

Прединвестиционная стадия, которая является ключевым объектом внимания нашей книги, включает в себя определенный набор задач и решений от момента зарождения идеи проекта до начала его финансирования. Она включает в себя следующие мероприятия:

- проверку первоначального замысла проекта;
- составление задания на разработку и обоснование проекта;
- разработку бизнес-плана;
- выбор местоположения объекта;
- проведение тендеров на проектирование;
- выбор проектной организации и заключение с ней договора;
- разработку технико-экономического обоснования;
- разработку проектно-сметной документации;
- утверждение проектно-сметной документации;
- отвод земли под строительство;
- получение разрешения на строительство;
- проведение тендеров на строительство;
- заключение подрядного договора.

Затраты на выполнение прединвестиционной стадии проекта составляют примерно 1,5 – 5,5 % от стоимости общей проекта.

Инвестиционная стадия предусматривает планирование строительно-монтажных работ, строительство производственных и инфраструктурных объектов предприятия и монтаж оборудования, заключение договоров с поставщиками, подбор персонала и его обучение, пусконаладочные работы, производство опытных образцов продукции, выход на проектную мощность, заключение договоров о поставке продукции.

Операционная (эксплуатационная, производственная) стадия инвестиционного проекта заключается в текущей деятельности по проекту: закупка сырья, производство и сбыт продукции, при необходимости осуществление изменений в технологическом процессе и вложение дополнительных инвестиций, проведение маркетинговых мероприятий и т.д. На этой стадии проводятся операции, связанные с взаиморасчетами с контрагентами (поставщиками, подрядчиками, покупателями, посредниками), формирующие денежные потоки, анализ которых позволяет оценивать экономиче-

скую эффективность данного инвестиционного проекта.

Ликвидационная стадия связана с этапом окончания инвестиционного проекта, когда он выполнил поставленные цели, либо исчерпал заложенные в нем возможности. На этой стадии определяется остаточная стоимость основных средств с учетом амортизации, оценивается их рыночная стоимость, реализуется или консервируется выбывающее оборудование, устраняются экологические последствия осуществления инвестиционного проекта. Ликвидационная стадия может возникнуть и в случае преждевременного закрытия проекта независимо от степени достижения поставленных целей. Подобное решение может быть вызвано изменением планов инвестора, недостатком средств на осуществление проекта, ошибками в расчетах, появлением альтернативных проектов.

Развитие инвестиционного проекта с финансовой точки зрения представлено на рис. 2. Здесь все понятно и без комментариев.

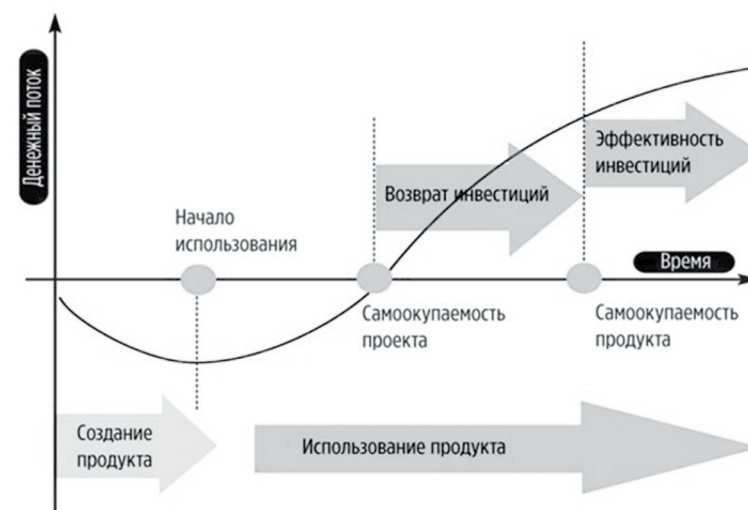


Рис. 2. Развитие инвестиционного проекта с финансовой точки зрения

аккумулируемые в амортизационном фонде, могут использоваться в инвестиционных целях. Порядок определения налогооблагаемой прибыли и возможность использования амортизационных отчислений для целей инвестирования регулируются 25-й главой Налогового кодекса РФ.

Кроме вышеназванных, источниками финансирования инвестиций за счет собственных средств можно назвать: реинвестируемую путем продажи часть основных фондов; иммобилизуемую часть оборотных активов; страховые возмещения убытков, вызванных потерей имущества.

Внутренние источники финансирования инвестиций являются самым главным ресурсом компании, и без них ее развитие не представляется возможным. Компания без данных ресурсов полностью теряет рыночный потенциал, чаще всего, становится банкротом. Отсутствие прибыли, недостаток оборотных активов – это симптомы умирающего предприятия, в которое инвестор, заинтересованный в получении дивидендов, не будет вкладывать свои деньги. Иначе говоря:

Важный тезис: При отсутствии внутренних источников инвестиций становится проблематичным и привлечение внешних инвестиций.

Внешнее финансирование

Внешнее финансирование предусматривает использование сторонних источников: средств финансовых институтов, нефинансовых компаний, населения, государства, иностранных инвесторов, а также дополнительных вкладов учредителей компании. Внутреннее и внешнее финансирование инвестиций обладают набором определенных достоинств и недостатков (табл. 3).

Из таблицы понятно, что финансирование инвестиционных проектов за счет собственных средств предпочтительней, чем за счет внешних. Однако следует иметь в виду:

Важный тезис: Преимущество финансирования инвестиционных проектов за счет собственных средств распространяется только на относительно небольшие проекты, а капиталоемкие, как правило, финансируются за счет внешних инвестиций или с использованием комбинации внутренних и внешних инвестиций (проектное финансирование).

Часть 2.

Источники и способы финансирования инвестиций

Источники финансирования инвестиций – это свободные денежные средства, которые «ожидают» такой организации бизнеса в рамках конкретного проекта, когда их перемещение туда станет более выгодным по сравнению с другими. Конкуренция на инвестиционном рынке чрезвычайно высока, а способов финансирования всего три: внутреннее, внешнее и комбинированное (чаще называемое проектным финансированием).

Внутреннее финансирование

Этот способ финансирования инвестиционных проектов чаще называют самофинансированием. Отсюда понятно, что он предполагает использование собственных средств заинтересованного предприятия – уставного капитала, а также потока наличности, формируемого в ходе деятельности производства, т.е. прибыли и амортизационных отчислений.

Прибыль – основная форма чистого дохода предприятия, также представляет собой обобщающий показатель эффективности деятельности предприятия. По сути, она является главным источником расширенного воспроизводства. Возможность использования прибыли на цели инвестирования зависит от ее величины, порядка определения налогооблагаемой прибыли, величины ставки налога на прибыль и ряда других факторов.

Другим источником финансирования инвестиций за счет собственных средств являются амортизационные отчисления. Они образуются в результате особенностей переноса стоимости основных средств на стоимость готовой продукции. В каждом производственном цикле не требуется возмещения основных средств в натуральной форме, оно происходит только по истечении срока службы зданий, сооружений, машин, механизмов. Соответственно, средства,

Табл. 3. Сравнительная характеристика внутреннего и внешнего способов финансирования инвестиций

| | | |
|-----------------------------|--|--|
| Внутренние источники | <p>Достоинства: Легкость, доступность и скорость мобилизации. Низкий риск неплатежеспособности. Высокая прибыльность в связи с отсутствием необходимости выплат по привлеченным и заемным источникам. Сохранение собственности и управления компанией учредителями.</p> | <p>Недостатки: Отвлечение собственных средств из хозяйственного оборота. Отсутствие независимого контроля за эффективностью использования ресурсов.</p> |
| Внешние источники | <p>Достоинства: Возможность привлечения средств в значительных объемах. Наличие независимого контроля за эффективностью использования ресурсов.</p> | <p>Недостатки: Сложность и длительность процедуры привлечения средств. Необходимость предоставления гарантий финансовой устойчивости. Уменьшение прибыли в связи с необходимостью выплат по привлеченным и заемным источникам. Возможность утраты собственности и управления компанией.</p> |

Рассмотрим виды внешних источников финансирования. Основных всего три – долевое, кредитное и целевое. Кроме них, в перечень внешних источников финансирования традиционно включают еще лизинг, государственное финансирование и иностранные инвестиции. На наш взгляд, каждый из них – это особый комплексный вид, поскольку обладает признаками основных видов. Например, государственные и иностранные инвестиции могут рассматриваться в зависимости от ситуации и как долевое, и как кредитное, и как целевое финансирование, а лизинг оборудования обладает всеми признаками кредита и производственного инвестирования. См. рис. 3.



Рис. 3. Внешние источники финансирования

Долевое финансирование инвестиционных проектов осуществляет-

ся в следующих формах:

- проведение дополнительной эмиссии акций предприятия, если оно по организационно-правовой форме является акционерным обществом;
- привлечение дополнительных средств (инвестиционных взносов, вкладов, паев) учредителей предприятия;
- создание нового предприятия, предназначенного специально для реализации инвестиционного проекта.

Дополнительная эмиссия акций используется при реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, инвестиционных программ развития, отраслевой или региональной диверсификации инвестиционной деятельности. Применение этого способа для финансирования крупных проектов объясняется тем, что расходы, связанные с проведением эмиссии, перекрываются лишь значительными объемами привлеченных ресурсов.

К основным преимуществам акционирования относятся:

- выплаты за пользование привлеченными ресурсами осуществляются в зависимости от финансового результата;
- использование привлеченных инвестиционных ресурсов имеет значительные масштабы и не ограничено по срокам;
- эмиссия акций позволяет обеспечить формирование необходимого объема финансовых ресурсов в начале реализации инвестиционного проекта, а также отсрочить выплату дивидендов до наступления того периода, когда проект начнет приносить доходы;
- владельцы акций имеют возможность осуществлять контроль за целевым использованием средств.

Однако эта форма финансирования инвестиционных проектов имеет ряд существенных ограничений. Например, инвестиционные ресурсы акционерное общество получает по завершении размещения выпуска акций, что требует времени, дополнительных расходов, доказательств финансовой устойчивости предприятия, информационной прозрачности и т.д. Процедура дополнительной эмиссии сопряжена с регистрацией, прохождением листинга, значительными операционными издержками. Следует также учитывать, что выпуск акций не всегда может быть размещен в полном объеме. Кроме того, после эмиссии акций компания должна проводить выплату дивидендов, периодически рассылать отчеты своим акционерам и т.д.

Принятие решения о дополнительной эмиссии может привести к размыванию долей участия прежних акционеров в уставном капитале и уменьшению их доходов, хотя в соответствии с российским

законодательством прежние акционеры обладают преимущественным правом на покупку вновь размещаемых акций. Акционерное общество, которое собирается финансировать инвестиционный проект путем дополнительной эмиссии акций, должно выработать эффективную стратегию повышения ликвидности и стоимости акций, предполагающую повышение степени финансовой прозрачности и информационной открытости эмитента, расширение и развитие деятельности, рост капитализации, улучшение финансового состояния и улучшение имиджа.

Для компаний иных организационно-правовых форм привлечение дополнительных средств с целью реализации инвестиционного проекта, осуществляется путем инвестиционных взносов, вкладов, паев учредителей или приглашаемых сторонних соучредителей в уставный капитал. Эта форма финансирования характеризуется меньшими операционными издержками, чем дополнительная эмиссия акций, однако в то же время ограниченными объемами финансирования.

Создание нового юридически и экономически обособленного предприятия, предназначенного специально для реализации инвестиционного проекта, одна из наиболее распространенных форм долевого финансирования. Она может применяться:

- предпринимателями, учреждающими предприятие для реализации своих инвестиционных проектов и нуждающимися в привлечении партнерского капитала;
- крупными диверсифицированными компаниями, организующими новое предприятие для реализации проектов расширения производства продукции, реконструкции и переоснащения производства, реинжиниринга бизнес-процессов, освоения новой продукции и новых технологий;
- предприятиями, находящимися в сложном финансовом состоянии, которые разрабатывают антикризисные инвестиционные проекты в целях финансового оздоровления.

Финансовое обеспечение инвестиционного проекта в этих случаях осуществляется путем взносов сторонних соучредителей в формирование уставного капитала нового предприятия или передачи им части активов действующих предприятий.

У такого подхода есть несколько преимуществ. Во-первых, работа «с чистого листа» позволяет избежать риска влияния на проект обстоятельств, связанных с «прошлым» компании. Например, с налоговыми претензиями по итогам проверки одного из прошедших

периодов или с признанием недействительным важного договора, заключенного несколько лет назад. Во-вторых, проект становится более прозрачным, что способствует установлению доверия между партнерами и более высокой оценке стоимости проекта. Возникает меньше трудностей при определении и планировании денежных потоков, поскольку отсутствует влияние операций, не связанных с проектом.

Финансирование нового предприятия чаще всего осуществляется с использованием прямых инвестиций. В развивающихся экономиках, например в Китае, они выступают в качестве ведущего источника инвестиций, ежегодная «мощность» которого исчисляется сотнями миллиардов долларов (здесь речь идет, прежде всего, о прямых иностранных инвестициях). В нашей стране, по оценкам специалистов, почти 40% собственников компаний также готовы уступить долю в бизнесе прямому инвестору.

| | |
|----------------------|---|
| <i>Важный тезис:</i> | <i>Прямые инвестиции в настоящее время являются наиболее доступным инвестиционным инструментом.</i> |
|----------------------|---|

Основное преимущество прямых инвестиций – возможность получить средства, необходимые для реализации того или иного проекта, направленного на развитие бизнеса. При этом в компанию инвестируются не только деньги, но и нематериальные ресурсы, включая консультации со стороны инвестора, его связи, знания и авторитет. Информация о том, что в бизнес вложил средства известный фонд прямых инвестиций или стратегический инвестор, положительно скажется на имидже получателя средств как делового партнера.

Прямое инвестирование, как инструмент финансирования инвестиционного проекта, характеризуется следующими чертами:

- это среднесрочные (3-5 лет) инвестиции частного капитала в акционерный капитал компаний, обладающих значительным потенциалом роста;
- внутренняя норма рентабельности инвестиций должна превышать 30%;
- существует ряд требований к рентабельности и структуре управления бизнеса;
- вводится ряд ограничений на процедуру согласования стратегических решений;
- повышает кредитоспособность бизнеса, дает возможность дополнительные кредитные средства;

- не требует обеспечения финансирования ликвидным залогом;
- не требует ежегодных процентных выплат.

Прямые инвестиции предполагают, однако, и некоторые ограничения. Во-первых, инвестор, вложивший средства в компанию, рассчитывает их вернуть, получив доход на уровне не ниже 40-50% годовых, а в некоторых случаях и выше. Иногда инвестор покупает долю в компании не только и не столько для того, чтобы получать часть текущего дохода, сколько для того, чтобы затем перепродать его. Во-вторых, компания, привлекающая прямого инвестора, должна быть готова к значительным изменениям в системе управления. Речь может идти о переходе на международные стандарты финансовой отчетности, об изменении структуры компании с целью увеличения ее прозрачности, о смене части менеджеров, об ограничениях на принятие стратегических решений. В-третьих, при работе с прямым инвестором компания должна быть готова пройти комплексную процедуру юридической, финансовой, технологической, маркетинговой проверки (due diligence).

Одной из форм финансирования путем создания нового предприятия является венчурное финансирование, которое позволяет привлечь средства для осуществления начальных стадий реализации инвестиционных проектов инновационного характера. Привлекательность вложений капитала в венчурные компании обусловлена следующими обстоятельствами:

- вероятно высокая рентабельность инновационных проектов,
- обеспечение значительного прироста капитала (от 15 до 80% годовых),
- наличие налоговых льгот.

Венчурное финансирование предполагает привлечение средств в уставный капитал предприятия инвесторов, которые изначально предполагают продать свою долю в предприятии после того, как ее стоимость в ходе реализации инвестиционного проекта возрастет. Перед вхождением в проект они с помощью экспертов детально его анализируют, обращая особое внимание на степень инновационности проекта, предопределяющей потенциал быстрого роста компании. Венчурные инвесторы, как правило, стремятся непосредственно участвовать в управлении предприятием, принятии стратегических решений, так как они непосредственно заинтересованы в эффективном использовании вложенных средств.

Кредитное (долговое) финансирование обеспечивают инвестиционные кредиты банков и целевые облигационные займы.

Инвестиционные кредиты банков одна из наиболее эффективных форм внешнего финансирования инвестиционных проектов. Привлекательность ее объясняется, прежде всего:

- возможностью разработки гибкой схемы финансирования;
- отсутствием затрат, связанных с регистрацией и размещением ценных бумаг;
- использованием эффекта финансового рычага, позволяющего увеличить рентабельность собственного капитала в зависимости от соотношения собственного и заемного капитала в структуре инвестируемых средств и стоимости заемных средств;
- уменьшения налогооблагаемой прибыли за счет отнесения процентных выплат на затраты, включаемые в себестоимость.

Инвестиционные кредиты являются, как правило, средне- и долгосрочными, то есть сопоставимыми со сроками реализации инвестиционного проекта. При этом инвестиционный кредит может предусматривать наличие льготного периода по отсрочке погашения основного долга. Такое условие облегчает обслуживание кредита, но увеличивает его стоимость, так как процентные платежи исчисляются с непогашенной суммой долга.

Инвестиционные кредиты в российской практике оформляются, как правило, в виде срочной ссуды со сроком погашения в интервале от трех до пяти лет на основе составления соответствующего кредитного соглашения. Для получения инвестиционного кредита необходимо соблюдение следующих условий:

- подготовка бизнес-плана инвестиционного проекта, который служит инструментом принятия решения по кредитованию проекта исходя из эффективности проекта и возможности возврата кредита;
- имущественное обеспечение возврата кредита в виде залога имущества, гарантий и поручительства третьих лиц;
- предоставление банку-кредитору исчерпывающей информации, подтверждающей устойчивое финансовое состояние и инвестиционную кредитоспособность заемщика;
- выполнение гарантийных обязательств – ограничений, накладываемых на заемщика кредитором (ограничения капитальных расходов, ограничения на выплату дивидендов и перепродажу акций, ограничения на получение другой долгосрочной ссуды у нового кредитора, отказ от залога имущества другому кредитору, запрет на совершение сделок по аренде собственности);
- обеспечение контроля кредитора за целевым расходованием средств по кредиту, предназначенного для финансирования конкрет-

ного инвестиционного проекта, например, открытие специального счета, с которого денежные средства перечисляются только на оплату предусмотренных в бизнес-плане инвестиционного проекта капитальных и текущих затрат.

Одной из разновидностей срочных ссуд, используемых для финансирования инвестиционных проектов, является ссуда под залог недвижимости (ипотечная ссуда). Система ипотечного кредитования предусматривает механизм накоплений и долгосрочного кредитования под невысокий процент с рассрочкой его выплаты на длительные периоды. Важной составляющей ипотечного кредитования является оценка имущества, предлагаемого в качестве обеспечения. В случае неплатежеспособности заемщика погашение задолженности будет происходить за счет стоимости залога, поэтому точность оценки залога при ипотечном кредитовании имеет особое значение.

В случае длительного и тесного сотрудничества кредитора и заемщика для финансирования инвестиционного проекта банк может открывать заемщику инвестиционную кредитную линию. Инвестиционная кредитная линия представляет собой юридическое оформление обязательства кредитора перед заемщиком по предоставлению в течение определенного периода кредитов (траншей) по мере возникновения потребности заемщика в финансировании отдельных капитальных затрат по проекту в пределах согласованного лимита. Открытие инвестиционной кредитной линии имеет ряд преимуществ для заемщика, которые состоят в сокращении накладных расходов и потере времени, связанных с ведением переговоров и заключением каждого отдельного кредитного соглашения, а также экономии на процентном обслуживании сумм кредита, превышающих текущие потребности финансирования инвестиционного проекта.

Серьезным недостатком долгового финансирования с точки зрения заемщика является тот факт, что проценты за пользование кредитом начисляются независимо от того, прибылен или убыточен бизнес. Одновременно существует проблема гарантий и обеспечения долга. Кредитные учреждения во всех случаях требуют гарантий государства, другой компании или залоговое обеспечение. Получить государственные или корпоративные гарантии, весьма непросто, а часто вообще невозможно. Предоставить залоговое обеспечение многие российские компании, к сожалению, также не могут – этому препятствует изношенность активов или недостаточная их стоимость с точки зрения кредитора.

Целевые облигационные займы представляют собой выпуск пред-

приятием – инициатором проекта корпоративных облигаций, средства от размещения которых предназначены для финансирования определенного инвестиционного проекта. Выпуск и размещение корпоративных облигаций дает возможность привлечь средства для финансирования инвестиционных проектов на более выгодных по сравнению с банковским кредитом условиях:

- не требуется необходимое банкам залоговое обеспечение;
- предприятие-эмитент имеет возможность привлечь значительный объем денежных средств на долгосрочной основе при меньшей стоимости заимствования;
- погашение основного долга по облигациям, в отличие от традиционного банковского кредита, происходит по окончании срока обращения займа, что делает возможным обслуживание долга за счет доходов, генерируемых проектом;
- проспект эмиссии облигаций содержит лишь общее описание инвестиционного проекта, что исключает необходимость представления кредиторам детального бизнес-плана инвестиционного проекта;
- предприятие-эмитент не обязано предоставлять каждому из потенциальных покупателей облигаций внутреннюю финансовую информацию помимо той, которая содержится в проспекте эмиссии, а также отчет о ходе реализации инвестиционного проекта;
- в случае возможных осложнений, связанных с реализацией инвестиционного проекта предприятие-эмитент может осуществить выкуп собственных облигаций;
- в силу раздробленности держателей облигаций минимизируется вероятность вмешательства кредиторов во внутреннюю деятельность предприятия;
- предприятие-эмитент получает возможность оперативного управления задолженностью, регулирования рисков, связанных с выпуском и обращением облигаций, оптимизации долга в соответствии с изменяющимися условиями внутренней и внешней среды путем предложения новых условий и использования различных комбинаций долговых ценных бумаг.

Вместе с тем привлечение средств путем выпуска целевого облигационного займа предъявляет ряд требований к компании-эмитенту. Прежде всего, компания-эмитент должна иметь устойчивое финансовое состояние, обоснованный и рациональный бизнес-план инвестиционного проекта, нести издержки, связанные с эмиссией и размещением облигаций. Как правило, для прохождения сложной процедуры эмиссии облигаций компании прибегают к услугам

профессиональных участников рынка ценных бумаг – инвестиционных компаний и банков, затраты на оплату услуг которых достигают 1–4% номинала выпуска для больших объемов облигационного займа.

Преимущества облигаций проявляются лишь в случае значительных объемов заимствования, которые могут позволить себе лишь достаточно крупные компании. Это объясняется значительными эмиссионными затратами и тем, что при небольших объемах эмиссии облигации являются недостаточно ликвидными. Между тем именно высокая ликвидность корпоративных облигаций является одной из наиболее привлекательных для инвесторов характеристик.

Целевое финансирование – особый вид финансирования и софинансирования, подразумевающий передачу денежных средств, ценных бумаг, имущественных прав, работ или услуг, объектов интеллектуальной собственности на безвозвратной основе на определенные цели, в том числе на реализацию инвестиционного проекта. Целевое финансирование может осуществляться в форме:

- финансовой помощи холдинговой структуры своим дочерним предприятиям, не имеющим достаточного объема средств для самофинансирования собственных инвестиционных проектов;
- прямых субсидий, предоставляемых за счет государственного, муниципального бюджета, или специальных фондов для финансирования важных, но нерентабельных инфраструктурных и социальных проектов, поддержки малого и среднего предпринимательства. Сюда можно отнести и дотирование сельскохозяйственных проектов через компенсационные выплаты. Субсидии всегда предоставляются на условиях долевого финансирования, а в некоторых случаях предусматривают и возврат средств;
- предоставления целевых грантов – особой формы безвозмездных субсидий на реализацию научно-исследовательских проектов, проведение опытно-конструкторских работ и т.д. Гранты выделяют не только специальные государственные фонды, но и частные российские и зарубежные структуры.

Лизинг (от англ. lease — аренда) – это комплекс имущественных отношений, возникающих при передаче объекта лизинга (движимого и недвижимого имущества) во временное пользование на основе его приобретения и сдачу в долгосрочную аренду. Лизинг является видом инвестиционной деятельности, при котором арендодатель (лизингодатель) по договору финансовой аренды обязуется приобрести в собственность имущество у определенного продавца и пре-

доставить его арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование. Особенности лизинговых операций по сравнению с традиционной арендой заключаются в следующем:

- объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет;
- срок лизинга, как правило, меньше срока физического износа оборудования;
- по окончании действия контракта лизингополучатель может продолжить аренду по льготной ставке или приобрести арендуемое имущество по остаточной стоимости;
- в роли лизингодателя обычно выступает кредитно-финансовый институт — лизинговая компания или банк.

Лизинг имеет признаки и производственного инвестирования, и кредита. Его двойственная природа заключается в том, что, с одной стороны, он является своеобразной инвестицией капитала, поскольку предполагает вложение средств в материальное имущество в целях получения дохода, а с другой стороны сохраняет черты кредита (предоставляется на началах платности, срочности, возвратности).

Выступая как разновидность кредита в основной капитал, лизинг вместе с тем отличается от традиционного кредитования. Обычно лизинг рассматривают как форму кредитования приобретения (пользования) движимого и недвижимого имущества, альтернативную банковскому кредиту. Преимущества лизинга перед кредитованием состоят в следующем:

- компания-лизингополучатель может получить имущество в лизинг для реализации инвестиционного проекта без предварительного накопления определенной суммы собственных средств и привлечения иных внешних источников;
- лизинг может быть единственным методом финансирования инвестиционных проектов, реализуемых компаниями, еще не имеющими кредитной истории и достаточных активов для обеспечения залога, а также компаний, находящихся в трудном финансовом положении;
- оформление лизинга не требует таких гарантий, как получение банковского кредита, поскольку обеспечением лизинговой сделки является само имущество, взятое в лизинг;
- использование лизинга повышает коммерческую эффективность инвестиционного проекта, в частности, за счет льгот по налогообложению и применения ускоренной амортизации, а также удешевления некоторых работ, связанных с приобретением имущества

(например, участие в предпродажной подготовке оборудования, контроль качества, монтаж оборудования, консультационные, координирующие и информационные услуги и др.);

- лизинговые платежи отличаются значительной гибкостью, они обычно устанавливаются с учетом реальных возможностей и особенностей конкретного лизингополучателя;

- если банковский кредит на приобретение оборудования выдается обычно в размере 60–80% его стоимости, то лизинг обеспечивает полное финансирование капитальных затрат, причем не требующее немедленного начала выплат лизинговых платежей.

В наиболее общем виде суть лизинговой сделки состоит в следующем. Лизингополучатель, у которого нет свободных финансовых средств, обращается в лизинговую компанию с деловым предложением о заключении лизинговой сделки, согласно которой лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное владение и пользование за оговоренную в договоре плату. По окончании срока лизингового договора в зависимости от его условий лизингополучатель может: купить объект сделки, но по остаточной стоимости; заключить новый договор; вернуть объект сделки лизинговой компании.

Выделяют два вида лизинга: оперативный (операционный) и финансовый. В основе различия оперативного и финансового лизинга лежит такой критерий, как окупаемость имущества. В этом плане оперативный лизинг представляет собой лизинг с неполной окупаемостью, а финансовый – лизинг с полной окупаемостью.

Оперативный лизинг имеет место при сдаче имущества в аренду на период, значительно меньший, чем срок амортизации (как правило, на срок от двух до пяти лет). Объектом такого лизинга обычно является оборудование с высокими темпами морального старения; оборудование, требующееся на небольшой срок (сезонные работы или разовое использование); новое, непроверенное оборудование или оборудование, предполагающее специальное техническое обслуживание. При оперативном лизинге расходы лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием сдаваемых в аренду предметов, не покрываются арендными платежами в течение одного лизингового контракта. Риск потерь от порчи или утери имущества лежит главным образом на лизингодателе.

Финансовый лизинг предусматривает выплату в течение периода действия контракта лизинговых платежей, покрывающих полную

стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, дополнительные издержки и прибыль лизингодателя. Финансовый лизинг требует больших капитальных затрат и осуществляется в сотрудничестве с банками.

Государственное финансирование инвестиционных проектов производится в рамках федеральных, ведомственных, региональных и муниципальных целевых инвестиционных программ или в форме финансовой поддержки частных инвесторов.

Федеральные целевые инвестиционные программы являются инструментом реализации приоритетных задач в области экономического, экологического, социального и культурного развития страны. Они финансируются за счет федерального бюджета и внебюджетных средств. Ведомственные целевые инвестиционные программы предусматривают реализацию инвестиционных проектов, обеспечивающих развитие отраслей и подотраслей экономики. Региональные и муниципальные целевые инвестиционные программы предназначены для реализации приоритетных направлений социально-экономического развития на региональном и муниципальном уровнях соответственно.

Бюджетные средства, предусмотренные для финансирования инвестиционных программ, включаются в состав расходов бюджета соответствующего уровня. Процедура предоставления бюджетных инвестиций предполагает подготовку пакета документов, состоящего из:

- технико-экономического обоснования (бизнес-плана) инвестиционного проекта;
- проектно-сметной документации, а также заключения государственной экологической экспертизы, государственной ведомственной и независимой экспертизы;
- плана передачи земли и сооружений;
- проекта договора между соответствующим органом исполнительной власти и субъекта инвестиций об участии в собственности последнего.

Размещение централизованных инвестиционных ресурсов осуществляется на конкурсной основе через Министерство экономического развития Российской Федерации. Право на участие в конкурсе имеют инвестиционные проекты, связанные в первую очередь с развитием «точек роста» экономики и срок окупаемости которых не превышает, как правило, двух лет.

Финансовая поддержка государством частных инвесторов в насто-

ящее время ориентирована в основном на развитие инженерной и социальной инфраструктуры, а также на финансирование отдельных высокоэффективных инвестиционных проектов в рамках государственно-частного партнерства. Представляемые на конкурс инвестиционные проекты классифицируются по следующим категориям:

- проекты, обеспечивающие производство продукции, не имеющей зарубежных аналогов, при условии защищенности ее отечественными патентами или аналогичными зарубежными документами;
- проекты, обеспечивающие производство экспортных товаров не сырьевых отраслей, имеющих спрос на внешнем рынке, на уровне лучших мировых образцов;
- проекты, обеспечивающие производство импортозамещающей продукции с более низким уровнем цен;
- проекты производство продукции, пользующейся спросом на внутреннем рынке.

Инвестор имеет право выбора следующих форм финансовой поддержки государства в реализации отобранных проектов:

- бюджетный кредит – предоставление средств федерального бюджета на возвратной и платной основе для финансирования расходов по осуществлению высокоэффективных инвестиционных проектов со сроком возврата в течение двух лет с уплатой процентов за пользование предоставленными средствами в размере, установленном от действующей учетной ставки Центрального банка;
- закрепление в государственной собственности части акций, создаваемых акционерных обществ, которые реализовались на рынке ценных бумаг по истечении двух лет с начала получения прибыли от реализации проекта (с учетом срока окупаемости), и направление выручки от реализации этих акций в доход федерального бюджета;
- предоставление государственных гарантий по возмещению части вложенных инвестором финансовых ресурсов в случае срыва выполнения инвестиционного проекта не по вине инвестора.

Размер государственной поддержки, предоставляемой за счет средств федерального бюджета, выделяемых на возвратной основе, либо на условиях закрепления в государственной собственности части акций, создаваемых акционерных обществ, устанавливается в зависимости от категории проекта и не может превышать 20-50%.

Начиная с 2008 г., в соответствии с изменением бюджетного законодательства, бюджетные кредиты могут выдаваться частным ин-

весторам в виде целевых инвестиционных кредитов, отобранных на конкурсной основе, за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации.

Этот Инвестиционный фонд создан для реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства. Основные направления государственной поддержки за счет средств фонда связаны с модернизацией некоммерческой инфраструктуры, основных фондов и технологий, относящихся к стратегическим приоритетам государства, созданием и развитием российской инновационной системы, обеспечением институциональных преобразований. Финансовая поддержка проектов, прошедших конкурсный отбор, предполагает использование таких форм, как: софинансирование на договорных условиях инвестиционного проекта с оформлением прав собственности государства, направление средств в уставные капиталы юридических лиц, предоставление государственных гарантий. Порядок предоставления господдержки в рамках этого механизма устанавливается Правилами формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 1.03.2008 г. №134.

Поддержку Инвестиционного фонда Российской Федерации в форме бюджетных субсидий могут получить проекты регионального уровня. Проект, претендующий на получение бюджетных ассигнований фонда, должен состоять из двух частей – коммерческой и бюджетной:

- коммерческая часть – это объекты, которые финансирует частный инвестор (соответственно, остаются в частной собственности);
- бюджетная часть – объекты транспортной, коммунальной и энергетической инфраструктуры, финансируемые за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации и бюджета субъекта федерации (и/или бюджета муниципалитета), и которые остаются в собственности субъекта или муниципального образования.

Доля финансирования проекта со стороны инвестора, участвующего в реализации регионального инвестиционного проекта должна составлять не менее 50 % стоимости проекта, минимальная стоимость проекта (включая бюджетную часть) – 500 млн. руб. Предельный размер ассигнований и минимальный уровень финансирования за счет средств регионального бюджета определяются в зависимости от численности населения и бюджетной обеспеченности субъекта федерации.

Заявки в Инвестиционный фонд подаются в Министерство экономического развития. Основными документами в составе пакета являются:

- заявка на предоставление бюджетных ассигнований фонда;
- бизнес-план проекта с обоснованием объемов получения бюджетных ассигнований фонда, с оценкой финансовой, бюджетной и экономической эффективности реализации проекта, а также с обоснованием положительных социальных эффектов, связанных с реализацией проекта.

Проекты фонда отбираются в рамках публичной процедуры, предусматривающей их рассмотрение на Инвестиционной комиссии по проведению отбора инвестиционных проектов, с последующим рассмотрением на Правительственной комиссии, и утверждением паспортов проектов распоряжениями Правительства Российской Федерации.

подавляющее большинство российских компаний ориентируются на финансирование из государственного бюджета, которое для них является предпочтительным в силу следующих причин:

- Во-первых, это наиболее традиционный и привычный источник финансирования, не требующий от менеджмента новых знаний и навыков.
- Во-вторых, подготовить проект для частного инвестора на порядок сложнее, чем для государства: требования государства к раскрытию информации и подготовке инвестиционных проектов скорее формальные, чем профессиональные.
- В-третьих, государство – самый лояльный кредитор.

Поэтому, если компания располагает возможностями получить прямое государственное финансирование, гарантии или налоговый кредит, то этим необходимо воспользоваться.

Иностранные инвестиции в соответствии с федеральным законом от 9.07.1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» определяется как «вложения иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав при условии, что эти объекты не изъяты из оборота в РФ». Различают государственные и частные иностранные инвестиции. Государственные инвестиции – это займы и кредиты, которые одно государство или группа государств предоставляют другим государствам. Под частными понимаются инвестиции, которые осуществляют частные экономические субъекты одной страны в экономику другой.

В зависимости от степени контроля над зарубежными компаниями инвестиции подразделяются на прямые и портфельные. Прямые инвестиции обеспечивают инвестору эффективный контроль над заграничной коммерческой организацией. Определяющая роль прямых инвестиций для принимающих стран заключается в том, что вместе с ними в эту страну поступают не только капиталы, но и новые технологии и опыт, передовые методы организации производства, труда и управления. Портфельные инвестиции представляют собой вложения иностранных инвесторов в приобретение акций или паев в уставном капитале компаний, не дающие права контролировать управление и влиять на коммерческую деятельность коммерческой организации, а также в другие ценные бумаги принимающих государств – облигации, государственные долговые обязательства и т.д.

К основным способам осуществления иностранных инвестиций относятся:

- создание собственных филиалов или коммерческих организаций, полностью принадлежащих иностранным инвесторам;
- долевое участие в капитале совместных предприятий;
- приобретение или поглощение зарубежных предприятий;
- приобретение ценных бумаг (акций, облигаций и других);
- предоставление займов и кредитов;
- приобретение имущественных прав, в том числе прав пользования землей и иными природными ресурсами;
- осуществление операций по финансовому лизингу;
- реинвестирование прибыли;
- предоставление прав на использование новой технологии, ноу-хау и т.д.

В соответствии с законодательством коммерческие организации с иностранными инвестициями в Российской Федерации могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ. Если в коммерческой организации участвуют российские и иностранные партнеры, то это – совместное предприятие. Если в коммерческой организации представлен один или несколько иностранных партнеров, то она полностью принадлежит иностранным инвесторам и считается предприятием со стопроцентными иностранными инвестициями.

В реальном секторе отечественной экономики наибольшее распространение получил способ привлечения иностранных инвестиций через создание совместного предприятия. Это связано с двумя ос-

новными положениями – разделением коммерческих рисков с компанией-резидентом принимающей страны и отсутствием знаний об особенностях ведения бизнеса в конкретных условиях, вкл. специфику налогообложения, законодательства, административных ограничений и т.д.

Вложения иностранных капиталов могут оказывать на экономику принимающих стран как положительные, так и отрицательные воздействия. Как показывает международная практика, основными положительными последствиями привлечения иностранного капитала являются:

- увеличение объема реальных капиталовложений, ускорение темпов экономического развития и улучшение состояния платежного баланса страны;
- поступление передовой иностранной технологии, организационного и управленческого опыта;
- повышение уровня занятости, квалификации, производительности местной рабочей силы;
- развитие импортозамещающего производства и сокращение валютных расходов на оплату импорта;
- расширение экспорта и поступления иностранной валюты;
- повышение доверия к стране, что позволит привлечь новых иностранных инвесторов.

К отрицательным последствиям иностранных инвестиций относятся следующие:

- репатриация капитала и перевод прибыли, что ухудшает состояние платежного баланса принимающей страны;
- увеличение импорта оборудования, материалов и комплектующих, требующее дополнительных валютных расходов;
- подавление местных производителей и ограничение конкуренции;
- усиление зависимости национальной экономики, угрожающее ее экономической и политической безопасности;
- игнорирование иностранными инвесторами местных условий и особенностей;
- упадок традиционных отраслей национальной экономики;
- ослабление стимулов для проведения национальных НИОКР вследствие ввоза иностранной технологии, что, в конечном счете, может привести к усилению технологической зависимости.

Перечисленные выше положительные и отрицательные послед-

ствия привлечения и проникновения иностранных капиталов в экономику принимающих стран не реализуются автоматически, а существуют лишь в потенци. Именно поэтому принимающие страны и их экономические субъекты, намеренные развивать совместное предпринимательство с иностранными партнерами, должны внимательно оценивать все «за» и «против» подобных проектов и проводить разумную политику регулирования иностранных инвестиций.

Проектное финансирование

В настоящее время этот комбинированный способ финансирования проектов стал объектом повышенного интереса со стороны всех участников инвестиционного рынка. Он построен на принципе партнерства и предполагает, что (см. рис. 4) инициатор финансирует часть инвестиций в проект за счет собственных средств (различными видами денежных или капитальных вложений) – обычно до 30%; оставшуюся часть необходимого объема инвестиций размещает партнер (или консорциум партнеров) в форме долгового финансирования, но без требований к инициатору по полному обеспечению залогом.

Важный тезис:

Проектное финансирование – это финансирование инвестиционных проектов, характеризующееся особым способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат инвестиционные качества самого проекта, то есть доходы, которые получит создаваемое предприятие в будущем.



Рис. 4. Общая схема проектного финансирования

В качестве источников долгового финансирования могут привлекаться средства финансовых, инвестиционных, лизинговых компаний, долгосрочные кредиты отечественных и зарубежных банков. В отличие от традиционной кредитной сделки проектное финанси-

рование позволяет рассредоточить риски между участниками инвестиционного проекта (см. табл. 4). Это может быть организовано в форме параллельного или последовательного финансирования.

Табл. 4. Основные отличия проектного финансирования от инвестиционного кредитования

| Критерии оценки | Проектное финансирование | Инвестиционное кредитование |
|------------------------------------|--|---|
| Заемщик | Проектная компания, а компания инициаторов проекта выступает поручителем. | Компания инициаторов проекта. |
| Расчет возвратности кредита | На основе экономических показателей инвестиционного проекта. | На основе финансовых потоков заемщика и его финансовых результатов прошлых лет. |
| Гарантии возврата заемных ресурсов | Денежные потоки и активы, создаваемые самим проектом. | Твердые залоги и поручительства. |
| Контрактный анализ | Более строгий. | Менее строгий. |
| Отражение в бухгалтерском учете | Кредит – на балансе проектной компании, бухгалтерский баланс поручителя сохраняется. | Кредит – на балансе действующей компании. |

Параллельное (совместное) финансирование предполагает два варианта:

- независимое параллельное финансирование, когда каждый заинтересованный банк заключает с инициатором кредитное соглашение и финансирует свою часть инвестиционного проекта;
- софинансирование, когда создается банковский консорциум.

При последовательном финансировании в схеме участвует крупный банк – инициатор кредитного соглашения и банки-партнеры. Поэтому после выдачи займа предприятию банк-инициатор передает свои требования по задолженности другому кредитору или кредиторам, получая комиссионное вознаграждение, и снимает дебиторскую задолженность со своего баланса. Другой способ передачи требований предполагает продажу дебиторской задолженности по выданному кредиту трастовым компаниям, которые выпускают под нее ценные бумаги и с помощью инвестиционных банков размещают ценные бумаги среди инвесторов (секьюритизация).

По доле риска, принимаемой на себя кредитором, выделяют следующие виды проектного финансирования:

- с полным регрессом на заемщика, когда кредитор ограничивает

свое участие предоставлением средств против определенных гарантий;

- с ограниченным регрессом на заемщика, когда кредитор частично берет на себя проектные риски;
- без регресса на заемщика, когда кредитор полностью берет на себя проектные риски.

Наиболее широкое распространение в мировой практике получило проектное финансирование с полным регрессом на заемщика. Эта форма финансирования отличается быстротой получения необходимых инвестору средств, а также более низкой стоимостью кредита. Она применяется в случаях: финансирования проектов, имеющих важное социально-экономическое значение; малорентабельных и бесприбыльных проектов; небольших проектов, которые чувствительны даже к небольшому увеличению расходов.

Достаточно распространенной формой является проектное финансирование с ограниченным регрессом на заемщика. В этом случае все риски, связанные с реализацией проекта, распределяются между участниками таким образом, чтобы последние могли принимать на себя зависящие от них риски. Например, заемщик несет на себе все риски, связанные с эксплуатацией объекта; подрядчик берет риск за завершение строительства и т.д.

Проектное финансирование без регресса на заемщика на практике используется весьма редко. Эта форма связана со сложной системой коммерческих обязательств, а также высокими расходами на привлечение специалистов по экспертизе инвестиционных проектов и консультационные услуги. Без регресса на заемщика финансируются проекты, обладающие высокой рентабельностью, например добыча и переработка полезных ископаемых.

При проектном финансировании с ограниченным регрессом или без регресса на заемщика банк обязательно вмешивается в ход реализации проекта и защищает свои займы разумным обеспечением. Основной защитой является, как правило, ясно и четко прописанные контракты на продажу производимого в рамках проекта продуктов или услуг, а также все активы (оборудование, недвижимость и т.д.), приобретаемые как за заемные, так и за собственные средства заемщика. Обычно в качестве заемщика создается специальная проектная компания, что обеспечивает большую прозрачность проекта.

Проектное финансирование – один из самых сложных механизмов организации инвестиционных проектов, поскольку требуется очень серьезная доказательная база реализуемости и эффективности про-

екта. Особая сложность и наиболее значительные затраты на этапе подготовки проекта связаны с необходимостью тщательной проработки контрактов на инжиниринг, поставку оборудования, технологий и строительство. Иногда требуется заключение контрактов на условиях EPC (Engineering, Procurement and Construction), то есть не только реализация под «ключ», но и передача ответственности генеральному поставщику или генеральному подрядчику и, соответственно, управления построенным производством до тех пор, пока не будет обеспечено предусмотренное бизнес-планом качество продукции, его количество и гарантированный сбыт.

Как правило, для успешного выполнения проекта используются различные комбинации видов долгового и долевого, внешнего и внутреннего финансирования, гарантий и организационных структур, а также различные стандартные формы и схемы финансирования больших проектов.

Примерами могут служить крупномасштабные инфраструктурные проекты (строительство крупных электростанций, автомобильных и железных дорог, аэропортов и т.п.), как правило, с применением механизмов и схем типа «строй—владей—эксплуатируй» (BOO = «Build, Own and Operate»), «строй—эксплуатируй—передай право собственности» (BOT = «Build, Operate and Transfer»), «строй—владей—передай право собственности и получай дивиденды» (BOT = Build, Own and Transfer) или комбинированные схемы «строительство—приобретение прав собственности—эксплуатация—передача прав собственности и получение дивидендов» (BOOT = Build, Own, Operate and Transfer) и другие схемы финансирования, в процессе реализации которых часто происходит совмещение финансирования с ограниченным регрессом и финансирования под правительственные гарантии.

В соответствии со схемой BOT на основе получения от государственных органов концессии группа учредителей создает специальную компанию, в обязанности которой входят финансирование и организация строительства объекта. После завершения работ эта компания получает право эксплуатации или владения объектом. Государство может содействовать реализации инвестиционного проекта путем заключения контракта на покупку объекта по фиксированной цене или опционной сделки, предоставления гарантий банку, кредитующему проект.

Организация финансирования инвестиционного проекта на условиях BOOT несколько отличается от модели BOT, так как предполага-

ет получение специальной компанией от государства лицензии на основе франчайзинга и сочетание финансирования с ограниченным регрессом с финансированием этой компании под правительственную гарантию. По схеме BOOT проектная компания (компания-оператор), выступающая концессионером, несет ответственность за строительство, финансирование, управление и обслуживание объекта инвестиционной деятельности в течение оговоренного периода (20, 30 или более лет), после чего объект передается государству (или уполномоченной государством структуре). В течение концессионного периода проектная компания (компания-оператор) получает доходы от эксплуатации объекта, покрывая затраты по финансированию инвестиционного проекта (включая расходы по обслуживанию кредитов), управлению и ремонту объекта и получая прибыль.

При использовании схем BOT и BOOT происходит распределение проектных рисков между участниками (специальной компанией-подрядчиком, кредитором-банком или их группой и государством), закрепляемое в концессионном договоре или франчайзинг-соглашении, обеспечивается взаимная заинтересованность участников проекта в его своевременном и эффективном осуществлении.

Работа банка по реализации проекта в наиболее общем виде включает следующие этапы:

- предварительный отбор проектов;
- оценка проектных предложений;
- ведение переговоров;
- принятие проекта к финансированию;
- контроль за реализацией проекта.

На этапе отбора проектных предложений оценивается общая информация о проекте, включающая сведения о типе инвестиционного проекта, его отраслевой и региональной принадлежности, объемах запрашиваемого финансирования, степени проработанности проекта, наличии и качестве гарантий. После отсеивания проектов, не соответствующих предъявляемым критериям, отобранные проекты рассматриваются более подробно: прорабатывается их перспективность, проектные риски, финансовое состояние заемщика и т.д.

Ключевым этапом прохождения проекта является оценка его инвестиционных качеств на основе комплексного анализа технико-экономического обоснования, бизнес-плана и другой проектной до-

кументации. На этом этапе осуществляются выявление проектных рисков, разработка мер по их диверсификации и снижению, выбор схемы и условий финансирования, оценка эффективности инвестиционного проекта и управления его реализацией.

Предметом переговоров банка с заемщиком выступает соглашение о реализации инвестиционного проекта и кредитный договор. Финансовые условия кредитного договора, как правило, предполагают предоставление заемщику льготного периода на выплату задолженности, так как при проектном финансировании погашение задолженности осуществляется за счет доходов, генерируемых проектом. В соглашении о реализации проекта оговаривается комиссионное вознаграждение банка, связанное с его участием в подготовке и реализации проекта.

Необходимость контроля банка за реализацией инвестиционного проекта обусловлена тем, что при проектном финансировании банк несет значительные проектные риски и, следовательно, не может не вмешиваться в процесс расходования выделенных средств, в ход реализации проекта.

Важный тезис: Привлечение инвестиций с использованием способа проектного финансирования практически невозможно без профессиональных консультантов, работающих в этой области.

По результатам экспертизы проекта часто оказывается, что причина отказов инвесторов чаще всего банальна – проекты неправильно структурированы, то есть документы не соответствуют правилам и процедурам, которые сложились в сфере проектного финансирования. При работе над масштабными инвестиционными проектами профессиональные консультанты зачастую выступают не только в роли инвестиционного партнера, но и обеспечивают разработку и управление проектом, организуя и координируя совместную работу специализированных компаний (проектных, инжиниринговых, девелоперских, юридических, строительных и других).

Часть 3.

Практические аспекты процесса привлечения инвестиций

Поиск инвестиционной альтернативы

Актуальность привлечения внешнего инвестора означает, что все остальные варианты достижения поставленных перед бизнесом целей менее эффективны. Так ли это на самом деле? Действительно ли деньги на реализацию инвестиционного проекта не могут быть найдены иным способом? Если инициаторы проекта считают, что инвестор – самое оптимальное решение, стоит задуматься о главном: готовы ли они расстаться с полным контролем над своим бизнесом, стать обязанными согласовывать свои действия и искать компромиссы с новым партнером?

Появление инвестора редко проходит без определенных сложностей:

- подготовка к привлечению внешних инвестиций обычно занимает значительные административные, временные и денежные ресурсы;
- с приходом инвестора акционеры действующей компании получают весьма требовательного партнера, настроенного на жесткие меры по реорганизации бизнеса с целью повышения его эффективности;
- с целью ускорения развития бизнеса инвестор почти наверняка будет настаивать на реинвестировании основной части получаемой прибыли, тем самым ограничивая возможности по отвлечению средств на потребление;
- заинтересованные в установлении полного контроля над всеми финансовыми потоками инвесторы обычно настаивают на привлечении в компанию пользующегося их доверием специалиста на должность финансового директора, главного бухгалтера и могут даже сменить генерального директора, если под их управлением окажется

контрольный пакет акций (долей).

Появление нового партнера может одновременно и существенно ускорить развитие компании, и значительно усложнить жизнь прежним владельцам и высшему менеджменту. Поэтому решение о привлечении инвестора не должно оказаться случайно понравившейся идеей, вырванной из контекста актуальных задач бизнеса и экономических реалий – здесь должно быть больше житейской мудрости, чем сложных математических вычислений. Каждое «достоинство» потенциального инвестора должно быть тщательно проанализировано с точки зрения возможных альтернатив достижения таких преимуществ «малой кровью», за счет альтернативных источников.

Возможно, стоит найти скрытые резервы, поработать над своими активами (дебиторская задолженность, товарные остатки, неработающие основные средства и т.п.) и пассивами (кредиты банков, вексельные программы и т.п.). Возможно, какое-то оборудование следует взять в лизинг с минимальным первоначальным взносом, с какими-то поставщиками технологических линий можно создать совместные предприятия, а под какие-то программы можно получить государственные субсидии, дотации и иные формы финансовой поддержки. Если потенциальный инвестор интересен своими технологиями, почему бы не получить лицензию или франшизу? Ниже в табл. 5 приведены основные направления деятельности компании по ликвидации дефицита денежных средств за счет внутренних мероприятий.

У каждой компании существуют две стратегические альтернативы: либо экспансия за счет расширения бизнеса и поглощения конкурентов с превращением в лидера рынка, либо отказ от подобных амбиций и развитие до определенного предела с поглощением лидером. Подавляющее большинство действующих предприятий предпочитает первый вариант, но чаще срывается второй.

Чтобы этого не произошло, руководству необходимо разработать и принять к исполнению особый документ, который называется «Инвестиционная политика предприятия» и определяет выбор и способы реализации мероприятий, направленных на обеспечение выживания в сложной рыночной среде, на достижение финансовой устойчивости и создание условий для будущего развития. Если в этом документе инициаторы проекта в результате долгих размышлений пришли к выводу, что им необходим внешний инвестор, переходим к описанию алгоритма решения этого вопроса.

Табл. 5. Основные направления деятельности компании по ликвидации дефицита денежных средств

| Меры | Направления деятельности | |
|----------------------|--|---|
| | Увеличение притока денежных средств | Уменьшение оттока денежных средств |
| Краткосрочные | <ul style="list-style-type: none"> • Продажа, сдача в аренду внеоборотных активов. • Оптимизация ассортимента продукции. • Реструктуризация дебиторской задолженности, управление ею. • Использование адекватных финансовых инструментов. • Использование механизма частичной или полной предоплаты за отпускаемую продукцию. • Разработка системы скидок для покупателей. | <ul style="list-style-type: none"> • Сокращение всех видов затрат. • Отсрочка платежей по обязательствам. • Использование скидок, предоставляемых поставщиками. • Пересмотр инвестиционных программ. • Налоговое планирование. • Переход к вексельным расчетам и взаимозачетам. |
| Долгосрочные | <ul style="list-style-type: none"> • Реструктуризация компании. | <ul style="list-style-type: none"> • Заключение долгосрочных контрактов с поставщиками сырья, материалов и комплектующих, предусматривающие скидки и другие льготы. • Налоговое планирование. |

Алгоритм «продажи» инвестиционного проекта

Привлечение инвестиций некоторые представители бизнеса сравнивают с особым видом искусства, доступным не многим, а только обладателям набора неких «сакральных» компетенций и деловых связей. Это не так. Конечно, если соискатели инвестиций обратятся за помощью к профессиональным консультантам, последние могут решить все инвестиционные проблемы быстро и качественно. Но если такой возможности или желания нет – необходимо следовать проверенным алгоритмам и соблюдать стандартные процедуры. Многолетний опыт работы с конкретными проектами убедил нас в том, что при последовательной реализации грамотно обоснованных и тщательно рассчитанных мероприятий, успех непременно будет обеспечен.

Инвестиционный проект как зарубежные, так и отечественные специалисты часто рассматривают в качестве своеобразного продукта, специфического «товара». Причем товара, который проявляет свойства особого рода, то есть является уникальным. Такое же распространение получило и определение «продать инвестиционный проект», под которым понимается привлечение инвестиций

для реализации проекта.

Действительно, проект обладает многими «потребительскими» свойствами традиционного товара: полезность (инвестиционная привлекательность), надежность (степень риска потерь инвестиций), срок годности (жизненный цикл проекта), цена (сумма требующихся ресурсов) и т.д. Последнее свойство в инвестиционном маркетинге существенно отличается от такого же в маркетинге обычного продукта. Потенциальный инвестор, рассматривая «цену», имеет дело не с одной ценой, а со множеством ее составляющих, из которых складываются затраты проекта. В стандартный набор возможных статей расходов входят: транспортные расходы, расходы на подготовку площадки, строительство, налоги. Кроме того, при реализации инвестиционного проекта возникают специфические российские проблемы: затраты времени и эмоций в борьбе с бюрократическими препонами, время, потраченное на хождение по инстанциям.

«Плохой товар не купят» - неоспоримая истина любого рынка, в том числе и инвестиционного. Чтобы успешно продавать инвестиционные предложения, необходимо соблюдать правила того рынка, на котором осуществляется поиск инвестиций. Задача продавца (инициатора проекта) – доказать покупателю (инвестору), что его товар (инвестиционный проект) обладает наилучшими потребительскими свойствами (надежность, финансовое благополучие, уверенное положение на рынке, способность приносить прибыль) по сравнению с другими товарами (альтернативные источники вложения капитала).

В западных странах для подготовки менеджеров по продажам используется модель поведения AIDA. В соответствии с ней последовательность шагов, ведущих к принятию решения сделать покупку такова: внимание (attention) → интерес (interest) → потребность (desire) → действие (action). Возможно, в нашем случае к этой модели следует добавить еще один шаг → результат, т.е. подписание Соглашения об обязательствах, а затем Инвестиционного договора и перечисление денег на счет управляющей компании. Только это позволит утверждать, что прединвестиционная фаза закончена, и проект начинает осуществляться в материальном виде.

Следуя логике AIDA применительно к инвестиционному процессу инициаторам проекта необходимо придерживаться следующего алгоритма:

1. произвести качественную «упаковку» проекта,

2. обеспечить продвижение проекта в среду потенциальных инвесторов,
3. организовать и грамотно осуществить переговорный процесс,
4. юридически закрепить договоренности.

Понятно, что первые два пункта направлены на то, чтобы обратить внимание инвестора на предлагаемый проект и вызвать интерес к нему, третий пункт – обеспечить потребность инвестора участвовать в нем и желание финансировать, а четвертый – есть не что иное, как фиксация результата и окончание прединвестиционной стадии проекта. Схематически это выглядит так (рис. 5):



Рис. 5. Алгоритм реализации прединвестиционной стадии проекта

Упаковка инвестиционного проекта

Инвестор не всегда является специалистом темы инвестиционного проекта и важные в конкретной сфере аспекты могут быть для него неочевидны. Поэтому, даже очень хороший и качественный проект нуждается в правильной подаче – «упаковке», под которой понимается изложение и представление материалов в виде и формате, понятном инвестору и соответствующем его запросам. Если же проект оказался на рассмотрении у профильного партнера, то грамотно выполненная упаковка необходима вдвойне – она лишним раз подчеркнет профессиональные компетенции инициаторов проекта.

Никаких международных или отечественных стандартов по форме представления и составу комплекта документов, которые направляются инвесторам, не существует. У каждого свои подходы в этом вопросе, свои алгоритмы и процедуры. Для того чтобы обратить внимание на проект и вызвать к нему интерес инвесторов необходимо относительно небольшой по составу и глубине проработке комплект документов. По мере укрепления желания инвестора финансировать проект комплект приложений к нему растет в геометрической прогрессии. Существует объективная закономерность – чем сложнее проект в организационном и технологическом плане и чем больше необходимо инвестиций, тем требовательней становится инвестор. Будьте уверены в том, что опытный инвестор, даже если ему проект очень понравился, вывернет его «наизнанку», а заодно инициаторов и всех партнеров.

Оптимальный базовый пакет документов, который необходимо иметь инициаторам проекта, включает (рис. 6):



Рис. 6. Пакет основных документов и мероприятий, необходимых для продвижения инвестиционного проекта

Эти документы «работают» в разных условиях, чаще в приведенной последовательности, реже выборочно, а иногда достаточно иметь только главный – бизнес-план.

Проблема упаковки – самая распространенная «болезнь» проекта на прединвестиционной стадии его развития. Инициаторы почти всегда убеждены, что их предложение самое лучшее, будущий продукт уникален, но при этом не желают вкладывать собственные средства даже в разработку качественного бизнес-плана. Здесь, кроме качества смыслового содержания инвестиционного проекта, важное значение имеет и привлекательность «оболочки». Небрежное отношение к оформлению документов означает небрежное отношение к самому проекту. На это инвестор обращает внимание в первую очередь.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО)

Технико-экономическое обоснование – это подкрепленное расчетами обоснование возможности и экономической целесообразности реализации инвестиционного проекта. Часто этот документ разрабатывается с целью сравнительного анализа нескольких возможных вариантов развития инвестиционного проекта и выбора оптимального. В отличие от бизнес-плана в нем отсутствует глубокая проработка и аргументация маркетинга, стратегии развития проек-

та, вероятных рисков. В состав ТЭО проекта включаются только те данные и расчеты, которые будут описывать грядущие изменения в деятельности компании непосредственно связанные с данным проектом.

Структура документа строго не регламентируется, а содержание зависит от конкретной отрасли. В общем виде в него включаются следующие положения:

1. Резюме проекта.
2. Рыночная ориентация проекта.
3. Выбор технологии производства и оборудования.
4. Место размещения производства.
5. Мощность оборудования и производственная программа.
6. Потребность в сырье, материалах, кадрах.
7. Организация строительства и график осуществления проекта.
8. Экологическая оценка и природоохранные мероприятия.
9. Взаимодействие с местными властями и общественностью.
10. Управление проектом.
11. Затраты на подготовку и капитальные вложения по проекту.
12. Расчет текущих издержек.
13. Налоговое окружение проекта.
14. Финансирование проекта.
15. Финансово-экономическая оценка проекта.
16. Основные выводы

Финансовая модель

Финансовая модель является незаменимым инструментом для оценки перспективности инвестиционного проекта. Этот документ представляет собой расчет необходимых показателей проекта (срок окупаемости, внутренняя норма рентабельности, NPV и другие), выполненный в формате MS Excel, Project Expert, Alt-invest. При изменении входных параметров финансовые показатели пересчитываются автоматически, что позволяет проанализировать, от каких показателей в первую очередь зависит прибыльность проекта, выявить «узкие места», провести анализ финансовой устойчивости, а также оценить различные сценарии развития событий в предположении «Что будет, если..?». Кроме того, с помощью финансовой модели можно провести анализ затрат и оптимизировать издержки. Результаты расчетов, выполненных при помощи финансовой модели, могут быть представлены в привычной форме – баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств по со-

стоянию на выбранную дату в будущем.

Финансовая модель обеспечивает решение следующих задач:

- позволяет сымитировать денежные потоки планируемой деятельности и оценить будущее финансовое состояние проекта;
- показывает, откуда будут братья и на что тратиться финансовые ресурсы компании, привлекаемое финансирование;
- выступает основой для анализа рисков и выстраивания системы риск-менеджмента компании;
- обеспечивает непрерывную аналитическую работу: позволяет оперативно корректировать и вести пересчет возможных вариантов и сценариев развития проекта;
- позволяет избежать рассмотрения неприемлемых вариантов и быстро принять решение о прекращении неперспективных инвестиционных проектов.

Технико-экономическое обоснование и финансовая модель – это базовые расчетные документы прединвестиционной стадии проекта, на основании которых разрабатываются все последующие. Они являются основой для подготовки инвестиционного меморандума, составления развернутого бизнес-плана, а в некоторых случаях могут стать и бюджетным вариантом документов, определяющих необходимость финансирования того или иного проекта.

Бизнес-план

Бизнес-план – основной и самый глубокий документ любого инвестиционного проекта. Поскольку инвесторам приходится рассматривать множество предложений от компаний, заинтересованных в привлечении дополнительных средств, то задача инициаторов приложить все необходимые усилия, чтобы бизнес-план именно их проекта как минимум заинтересовал инвестора, а как максимум был выбран для инвестирования. Для этого они должны доказать, что предлагают принять участие в реализации не только амбициозного и высокорентабельного, но еще и реалистичного проекта, с минимальным набором управляемых рисков.

Важно понимать, что у инвестора обязательно возникнут уточняющие вопросы к бизнес-плану, на которые следует оперативно ответить. Возможно, что некоторые разделы придется переделать под требования инвестора или привести в соответствие с принятыми процедурами прохождения проекта по его внутренним инстанциям. Кроме того, почти наверняка специалисты инвестора проведут due diligence – процедуру составления объективного представления об

объекте инвестирования, включающую в себя оценку инвестиционных рисков и объекта инвестирования, всестороннее исследование деятельности компании инициаторов, комплексную проверку ее финансового состояния и положения на рынке.

К бизнес-плану также следует приложить сопроводительное письмо. Но в отличие от письма к инвестиционному меморандуму, это должно быть конкретное коммерческое предложение по форме и степени участия инвестора в инвестиционном проекте (для стратегического инвестора) или предварительная заявка на определенный объем финансирования (для банков).

Об особенностях бизнес-плана и бизнес-планирования, в связи с их особой значимостью в инвестиционном процессе, мы подробнее поговорим в следующей главе.

Комплект приложений к бизнес-плану

Набор дополнительных материалов к бизнес-плану зависит от специфики планируемого производства, но из практики известно, что основными являются:

- Материалы, подтверждающие и раскрывающие сведения о предприятии (копии регистрационного свидетельства, устава и учредительного договора предприятия, имеющиеся лицензии и сертификаты, почетные дипломы и свидетельства, копии материалов прессы о деятельности предприятия, отзывы заказчиков и партнеров по совместной деятельности).
- Материалы, показывающие возможности производства (фотографию предприятия, его ведущих участков, оборудования, копии документов по сертификации производства).
- Патентные свидетельства на планируемую к выпуску продукцию (если это ноу-хау).
- Соглашения о намерениях поставки продукции с покупателями.
- Соглашения о намерениях поставки необходимых для производственной деятельности сырьевых ресурсов и комплектующих изделий с поставщиками.
- Соглашение о намерениях поставки технологического оборудования с производителями.
- Распоряжение властных структур регионального или муниципального уровня о выделении земельного участка для размещения производства.
- Заключение экологической экспертизы проекта.
- Предварительные технические условия для подключения буду-

щего предприятия к технологическим и энергетическим сетям.

- Соглашения о намерениях с подрядными организациями – проектными, строительными и др.

- Заключение авторитетных экспертных и консультационных компаний, подтверждающие исходные данные, на которых инициаторы проекта основывают бизнес-план.

- Материалы властных структур регионального или муниципального уровня о поддержке проекта, предоставлении налоговых льгот и иных преференций, включая участие в строительстве отдельных объектов инфраструктуры проекта.

- Рекомендательные письма авторитетных партнеров, подтверждающие направленность, значимость (масштабность) и эффективность проекта.

- Развернутые резюме топ-менеджеров и ключевых сотрудников.

Необязательными, но желательными приложениями могут быть:

- Буклеты или иные материалы компании инициатора проекта с описанием производимой продукции.

- Аналитические материалы о состоянии федерального и регионального рынков предполагаемой к выпуску продукции (статьи в деловых СМИ, отчеты информационных компаний и т.п.).

- Информация об инвестиционном климате региона и муниципального образования, на территории которого инициаторы проекта предполагают разместить производство – Инвестиционный паспорт территории.

Инвестиционный меморандум

Инвестиционный меморандум должен продемонстрировать потенциальным инвесторам и кредиторам инвестиционную привлекательность проекта, предоставить возможность проанализировать вероятные риски, дать четкую и исчерпывающую информацию о предприятии-инициаторе проекта. В нем должны быть отражены как способ достижения успеха для предприятия, так и точная оценка удовлетворения ожиданий заинтересованного инвестора. Необходимо принять во внимание, что Инвестиционный меморандум не является основой для разработки бизнес-плана, наоборот он является развитием бизнес-плана. Структура этого документа представлена в табл. 6.

Табл. 6. Структура Инвестиционного меморандума

| | | |
|---------------------------|---|---|
| Инвестиционный меморандум | Краткое изложение | 1. Краткая информация о деятельности предприятия. 2. Предлагаемое использование инвестиционных средств, вкл. ожидаемые экономические результаты и структуру капитала после осуществления инвестиций. 3. Стратегия инвестирования. 4. Цели руководства предприятия по созданию собственного капитала. |
| | Отрасль промышленности | 1. Краткая справка о состоянии отрасли в мире и на местном уровне. 2. Конкуренция: сильные и слабые стороны. |
| | Компания | 1. Историческая справка. 2. Тип собственника и юридическая структура: акционерный капитал, список основных держателей акций, доля акций, находящаяся во владении руководства предприятия, рабочих, юридических и физических лиц, доля акций, находящихся во владении государства. 3. Дочерние предприятия и другие инвестиции предприятия. |
| | Производство | 1. Недвижимость и оборудование. 2. Объем производства и производственные затраты: модернизация предприятия, производственные мощности на единицу продукции и существующая производительность на единицу продукции. 3. Патенты, торговая марка, научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы. 4. Сырье и поставки: основные поставщики. 5. Обслуживание оборудования. |
| | Маркетинг и реализация продукции | 1. Рынок: количество возможных клиентов, их потребности, уровень цен и возможные конкуренты. 2. Стратегия маркетинга и достигнутые результаты. 3. Существующая и новая продукция. 4. Структура продаж, торговый персонал. 5. Ценообразование, вкл. методику установления цен и их пересмотр. 6. Сеть реализации и возможные новые методы реализации. 7. Способы оплаты за продукцию основных клиентов и возможные варианты. |
| | Менеджмент и рабочая сила | 1. Директора и менеджмент: генеральный директор, члены совета директоров, директор по финансам и менеджеры основных подразделений – возраст, образование, практический опыт (не менее 5 лет), описание деятельности. 2. Организационная структура менеджмента. 3. Персонал: количество рабочих, структура заработной платы, потенциальные источники рабочей силы. |
| | Финансовая информация | 1. Управление отчетностью и информацией. 2. Финансовые данные. 3. Примечания к финансовым данным, в случае необходимости. 4. Вопросы налогообложения и возможные альтернативные решения. |
| | Разное | Непредвиденные обстоятельства, юридические вопросы, законодательные вопросы, торговая марка. |

Поскольку Инвестиционный меморандум предназначен для рассылки потенциальным инвесторам, к нему прилагается сопроводительное письмо, которое обязательно должно быть именованным.

Схема финансирования

В рамках разработки схемы по привлечению инвестиционных ресурсов должен быть проведен следующий комплекс работ:

1. Определен объем и параметры инвестиций, необходимых для реализации проекта.
2. Определены риски реализации инвестиционного проекта.
3. Проанализирован выбор инструментов привлечения инвестиций (акционерный капитал, долговые инструменты, кредит, лизинг, комбинация инструментов) и разработана стратегия привлечения инвестиций.
4. Составлен план мероприятий по поиску инвесторов и подготовке компании к работе с инвесторами.
5. Разработано инвестиционное предложение.

Инвестиционное предложение

Инвестиционное предложение – это фактически резюме Бизнес-плана или краткое изложение Информационного меморандума. Оно носит презентационный характер, но должно иметь строгую деловую фактуру: в тщательно выверенном, небольшом по объему тексте (3-4 страницы) нужно четко, понятным языком сформулировать основные параметры и особенности проекта, а также сообщить о том, в каком качестве инициаторы видят инвестора в своем проекте.

Обычно этот документ направляют руководителю подразделения инвестиционного фонда или банка, в должностную обязанность которого входит рассмотрение аналогичных проектов (руководитель кредитного комитета, начальник отдела инвестиционных проектов и программ). Именно от него зависит, будет ли инвестиционное предложение рассмотрено или нет.

Презентация с использованием визуальных средств

Визуальная презентация – вероятно, самый эффективный способ первого представления проекта потенциальным инвесторам. По времени он занимает около 20 минут и использует слайды, составленные на компьютере с помощью программы PowerPoint. Следует помнить, что визуальные средства являются иллюстрацией к ос-

новному докладу инициатора инвестиционного проекта, поэтому информации в слайдах должно содержаться не более 1/3 от общего количества. Перечень слайдов должен соответствовать тому, что инвестор хочет узнать о проекте с целью предварительной оценки его перспектив, например (рис. 7):

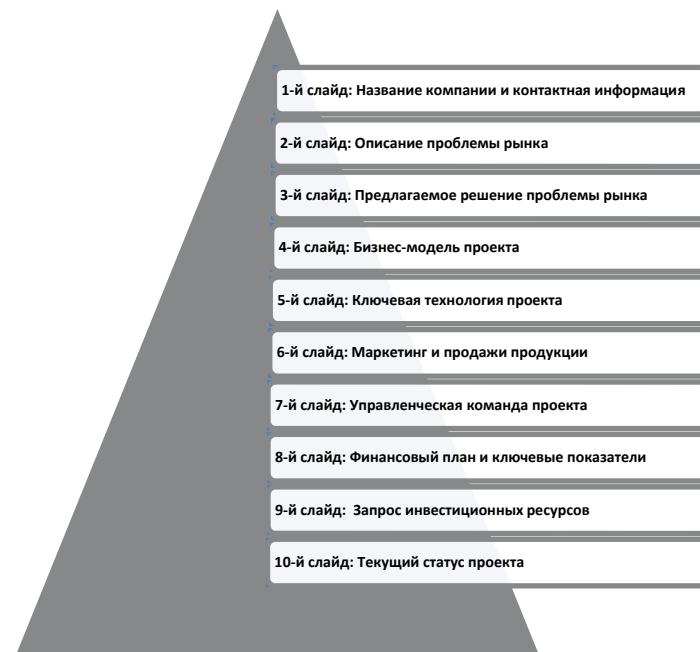


Рис. 7. Перечень слайдов визуальной презентации

Основные правила составления визуальной презентации:

- Одна идея – один слайд (так лучше запоминается ключевая информация), общее количество слайдов не более 10.
- Вся информацию, которую можно подать образами или символами (схемы, таблицы, рисунки, диаграммы), надо подать образами или символами, что нельзя отобразить – текстом.
- Простые понятные слова (использование специальной терминологии требует пояснений и затрудняет восприятие информации).
- Максимальное впечатление на людей производят цифры, необходимо выделять их жирным шрифтом.
- Короткие предложения (не более 7 слов), на одном слайде не более 7 строк (особенности восприятия). Для текста кегль шрифта 22 – 24, для заголовков 38 – 40.

- Заголовки подаются ясно, кратко и выразительно. Подписи располагаются под таблицами и графиками.

- Не более 3-х цветов на одну презентацию, все слайды оформляются в одном стиле (лучше в корпоративном).

Визуальная презентация инвестиционного проекта используется на презентационных сессиях, которые часто устраивают различные инвестиционные структуры; на инвестиционных конференциях и форумах, где обязательно присутствуют потенциальные партнеры; на первой встрече в офисе инвестора, с целью задания нужного направления диалога; на встрече с заинтересованными представителями власти, для обоснования потребностей в приобретении земельного участка, выделении энергетических ресурсов, подключения к объектам инфраструктуры.

Инвестиционный бренд

Не смотря на то, что наличие Инвестиционного бренда не является ключевым условием продвижения проекта, мы включаем его в пакет документов и мероприятий, которые обеспечивают положительное решение потенциальных партнеров при рассмотрении вопроса о финансировании. Рыночная практика убедительно показала влияние хорошо развитого бренда на повышение лояльности покупателя, а если инвестиционный проект считается «товаром» – то и вопрос о желательности создания этого инструмента становится понятным.

Инвестиционный бренд не может быть создан в отрыве от создания оригинального и узнаваемого бренда компании, инициирующей проект, особенно, если это инновационный проект, предусматривающий вывод на рынок нового, ранее неизвестного покупателю продукта. Уинстон Черчилль как-то подметил: «Ваша репутация измеряется тем, сколько денег вам могут дать в долг». Это высказывание во многом справедливо и по отношению к бизнесу. Поэтому необходимо постоянно повышать позитивную известность компании и общественное доверие к ней, то есть позиционировать за счет выделения ключевых характеристик и конкурентных преимуществ.

Сильный корпоративный бренд оказывает существенное влияние на повышение инвестиционной привлекательности компании, продвигая его, мы автоматически продвигаем и бренд инвестиционного проекта. При этом, однако, следует помнить, что инвестиционные бренды не ведут себя как типичные потребительские бренды, поскольку их аудиторией чаще всего являются профессиональные покупатели – операторы инвестиционного рынка, для которых важны

факты и цифры, то есть интеллектуальные аргументы и обоснованные расчеты.

В современных условиях эффективное управление процессом создания положительного образа компании представляет собой сложную многоуровневую систему. Методов здесь много – рекламные публикации в открытых источниках, участие в общественной деятельности и благотворительности, выступления на различных деловых форумах и т.п. Важное значение имеет получение кредитного рейтинга авторитетного рейтингового агентства, рекомендации руководства ведущих компаний, политических деятелей и других известных лиц. В этом процессе также используются и нетрадиционные каналы рекламного информирования, и эта тенденция наблюдается на фоне постоянного развития коммуникационных технологий. Многие западные специалисты даже заявляют о наступлении эры «постмедиа», дающей возможность не только гигантам бизнеса, но и небольшим компаниям вести эффективную работу по созданию собственного бренда.

В заключение разговора об упаковке инвестиционного проекта следует отметить, что она под силу только профессионалам. Если в числе инициаторов проекта они есть – очень хорошо, если нет – необходимо обратиться за помощью к специалистам.

Важный тезис: Неупакованный проект обречен на неудачу, а надеяться на то, что инвесторы будут финансировать подготовку материалов, не следует.

Стадии развития компании

Перед тем как направить материалы инвестиционного проекта потенциальным инвесторам важно правильно определить круг лиц, которым они могут быть интересны. Дело в том, что инвесторы по-разному реагируют на предложение вложить деньги в компании, находящиеся на разных стадиях развития. Поэтому позиционирование бизнеса должно быть достаточно четким (рис. 8):



Рис. 8. Стадии развития компании

На стадии зарождения бизнеса в активе предпринимателя, как правило, только идеи, иногда патенты или единичные образцы продукции, управленческое звено еще не сформировано, а бизнес-процессы не налажены. В инвестиционной среде эта стадия часто разделя-

ется на две – предпосевную (pre-seed) и посевную (seed) стадии.

Основным источником финансирования на этой стадии являются собственные средства инициаторов проекта, а внешними инвесторами на 90% вероятности могут стать только родственники, друзья или частные лица, склонные к рискованным инвестициям. На профессиональном слэнге в деловой практике это описывается формулировкой FFF (family, friends & fanatics – семья, друзья и фанатики). Последних часто называют «бизнес-ангелы», что очень верно отражает суть поведения на инвестиционном рынке. Инвестирование для бизнес-ангелов – не профессиональная деятельность: они достаточно богаты, имеют развитый бизнес, высокооплачиваемую работу и вкладывают в заинтересовавший их проект собственные средства.

Российские предприниматели часто жалуются, что найти источники для финансирования проекта, находящегося в начальной стадии жизненного цикла, невозможно. Это не так, и тому масса свидетельств. Можно было бы рассказать о начинающих бизнесменах, которые для формирования начального капитала продавали свои автомобили и квартиры, «влезали в долги» к родственникам и т.д. Не редкость сегодня и «фанатики», например, компания, в которой работает автор этой книги, также создавалась с использованием средств бизнес-ангела. В роли последних все чаще стали выступать государственные, региональные и муниципальные структуры, выдающие по специальным программам поддержки малого и среднего бизнеса целевые гранты. Кроме того, «посевные» фонды формируют и некоторые венчурные инвесторы.

При сотрудничестве с FFF и бизнес-ангелами не следует забывать, что:

- решение об инвестировании они часто принимают «на веру», поэтому существует риск утраты доверия в случае затруднений при реализации проекта;
- ресурсов ими выделяется не столько необходимо для реализации проекта, а сколько есть в наличии;
- FFF не связаны жесткими обязательствами, а значит в любое время могут остановить финансирование;
- их представление о справедливых долях в будущем бизнесе может быть неприемлемым для инициаторов проекта;
- бизнес-ангелы стремятся приобрести большую долю за малые деньги и склонны участвовать в управлении проектом.

На стадии становления (start-up) компания уже наладила выпуск

продукции или начала оказывать услуги, однако деятельность ее пока убыточна, бизнес-процессы не отработаны полностью, а команда менеджеров только формируется. Основная часть издержек здесь связана с коммерческой составляющей – формированием маркетинговой стратегии, продвижением на рынок. Именно этот этап образно называют «долиной смерти», поскольку из-за отсутствия финансовых средств и неэффективного менеджмента 70–80% проектов прекращают свое существование.

Финансировать бизнес в это время могут уже не только друзья и частные лица, но и венчурные компании. Если бизнес-ангелы инвестируют свои деньги, то венчурные компании, управляемые профессиональными инвесторами, – чужие деньги. Источниками их средств являются богатые люди, страховые компании, крупные корпорации, государство и т.д. Если инвестиции бизнес-ангелов исчисляются сотнями или миллионами рублей, то инвестиции венчурных компаний – миллионами долларов. Венчурные компании более строго подходят к анализу проектов, due diligence является обязательной процедурой. Порядок рассмотрения инвестиционных предложений у бизнес-ангелов и венчурных компаний примерно одинаковый: резюме → презентации → бизнес-планы.

На стадии роста компания начинает набирать обороты, занимает определенную нишу и долю рынка и даже может получать прибыль. Начиная с этой стадии, компания уже представляет серьезный интерес для институциональных инвесторов, предлагающих прямое рискованное финансирование – венчурных фондов и фондов прямых инвестиций. Их цель – приобрести долю, которую можно будет с выгодой продать через 3-5 лет (осуществить «выход»). Особенности таких структур являются:

- заинтересованность в капитализации, а не в операционной прибыли или контроле над предприятием;
- размер приобретаемой доли в бизнесе, как правило, от 10% до 50%;
- коммерческие риски практически равномерно распределяются между компанией и инвестором.

Большинство успешных проектов привлекали институциональные инвестиции! Но если сумма требуемых инвестиций сопоставима с текущими оборотами компании, в таком случае целесообразнее всего привлечь инвестиции в виде банковского кредита.

На стадии расширения (expansion) бизнеса возрастают объемы операций, и появляется стабильная прибыль. Компания занимает

устойчивое положение на рынке, бизнес-процессы отлажены и могут быть перенесены на новые проекты и рынки. На этой стадии развития интерес к финансированию могут проявить крупные стратегические инвесторы – компании, которые имеют деловые цели в области действия проекта и намеренные использовать его в своих целях.

Поскольку такой инвестор понимает все преимущества и недостатки проекта, у инициаторов могут возникнуть следующие риски:

- различная трактовка стратегических целей;
- требование изменения бизнес-модели;
- противоречия корпоративной культуры;
- сложность обоснования справедливой оценки существующего бизнеса;
- взаимное непризнание корпоративных и акционерных рисков;
- необходимость перехода к новым методам управления.

Важный тезис: Стратегические инвестиции на самом деле являются поглощениями. Готовы ли на это инициаторы проекта?

Компания, находящаяся в стадии зрелости, – это хорошо управляемая, прибыльная и быстро растущая бизнес-структура. В ее активе есть высококвалифицированный менеджмент и отработанные бизнес-процессы, бренды, компания крепко занимает свою нишу и обладает серьезной долей на рынке. На этой стадии компания может заняться привлечением финансирования от мезонинных фондов и «множественных» инвесторов (публичным размещением на бирже – IPO, открытая или закрытая подписка и прочее). Стратегическое управление при этом останется в руках руководства компании, но возникают специфические риски:

- необходимость предварительной реорганизации, большие затраты на подготовку размещения акций;
- ответственность перед незнакомыми и критически настроенными акционерами;
- дробление долей, возможное уменьшение текущих доходов;
- прозрачность финансов и бизнеса, ответственность перед законом за полноту раскрытия информации.

Продвижение инвестиционного проекта

Теперь, когда инициаторы проекта понимают, какой тип инвестора им необходим для финансирования инвестиций, возникают вопро-

сы – как обеспечить контакт с ним и какие инструменты продвижения инвестиционного проекта следует задействовать для этого?

В деловом сообществе такие инструменты хорошо известны и называются каналами маркетинговой коммуникации: реклама, стимулирование сбыта, PR (Public Relations – связи с общественностью), личная продажа, прямой маркетинг, пропаганда, интернет-маркетинг и другое. Ниже мы попытаемся упорядочить эти инструменты, и предлагаем инициаторам проектов взглянуть на них по-новому, тем более что не все подходят для продвижения конкретного инвестиционного продукта.

Различают два основных типа продвижения информации об инвестиционном проекте: каналы личной коммуникации и каналы неличной коммуникации.

Каналы личной коммуникации

Канал обращения к потенциальным партнерам, который используют практически все предприятия, заинтересованные в привлечении инвестиций, предполагает адресную рассылку информации. Ключевой характеристикой здесь является возможность установления обратной связи с получателем информации, что, несомненно, делает его наиболее востребованным инструментом продвижения инвестиционного проекта в среду потенциальных инвесторов.

Среди инициаторов проектов существует миф, что сотрудничество с потенциальными инвесторами невозможно выстроить, если к ним придти, что называется, «с улицы», т.е. без протекций и рекомендаций третьих лиц. Связи, конечно, важны (об этом мы поговорим ниже), но не они определяют процесс принятия решения о финансировании предлагаемого проекта. Если это так, то не все ли равно, каким способом интересное предложение попало к инвестору?

Важный тезис: Качественно упакованный проект, в основе которого лежит перспективная и экономически обоснованная идея, непременно обратит на себя внимание заинтересованного партнера, даже если он был доставлен ему заказным письмом или по электронной почте.

Подготовить список фондов венчурных и прямых инвестиций, инвестиционных компаний, банков и стратегических партнеров, заинтересованных в развитии той или иной отрасли – несложная задача. Для этого используется информация отраслевых ассоциаций, каталогов, обзоры в СМИ, специализированные маркетинговые исследования. В интернете опубликовано множество баз данных с пе-

речнем и контактными данными инвестиционных структур, кроме того, почти все они имеют собственные сайты с описанием процедуры взаимодействия с соискателями инвестиций. Из составленного списка отсеиваются игроки, которые не имеют достаточного количества свободных средств для совершения сделки, компании, замеченные в корпоративных конфликтах или недобросовестной конкуренции и составляется шорт-лист наиболее перспективных потенциальных инвесторов. В приложениях 1 и 2 мы также размещаем краткую информацию о таких структурах, которые в настоящее время являются наиболее активными на инвестиционном рынке и предлагают к размещению капитал отечественного происхождения.

Осуществить рассылку не менее простая задача. Однако, как показывает опыт, почти все предприниматели совершают две ошибки – рассылают инвестиционное предложение или слишком малому, или слишком большому числу потенциальных инвесторов. Если направить предложение по одному – трем адресам, можно очень долго ждать ответа, а если послать его сотням адресатов, инвестор, равно как и любой нормальный человек, к массовым рассылкам отнесется с большим сомнением. Кроме того, если проект окажется интересным большому количеству инвесторов, то инициаторы окажутся в затруднительном положении, так как не смогут своевременно представлять для рассмотрения различные документы, которые будут запрашивать инвесторы, и давать квалифицированные пояснения. Оптимальный вариант – выбрать не более 10-15 инвесторов и отправить предложение каждому. Примерно через неделю следует позвонить им и осведомиться, вызвало ли инвестиционное предложение интерес.

Следует помнить, что направляя развернутый бизнес-план инвестиционным структурам, не зарекомендовавшим себя на рынке, инициаторы проекта рискуют. Отлично проработанная идея может заинтересовать разного рода дельцов или сотрудников, не слишком приверженных морали и деловой этике. Не секрет, что и в России, и за рубежом, имеют место случаи продаж информации о проектах. Для того чтобы проект не стал достоянием «общественности» раньше времени, не стоит включать все его детали в документы, которые направляются незнакомым людям. Достаточно концептуального описания технологии, продукта и т.д. Только после того как с инвестором будет подписано соглашение о конфиденциальности, можно раскрыть все секреты.

Несмотря на популярность адресной рассылки информации, рейтинг его эффективности, как показывает практика, один из самых

низких. Это закономерно, поскольку, объем поступающей информации настолько велик, что сотрудники адресата часто не имеют времени для глубокого изучения инвестиционного проекта и ограничиваются его поверхностным рассмотрением. Здесь «побеждают» те проекты, которые несут в себе самую яркую, перспективную идею и упакованы должным образом. Кроме того, прямые почтовые отправления часто не попадают к лицу, который принимает решения по данному вопросу.

Гораздо более эффективными являются прямые «продажи» потенциальным инвесторам. В этом процессе участвуют, как правило, первые лица заинтересованных компаний, инициаторы проектов или сотрудники, которые обладают достаточно широкими знаниями о предприятии и самом проекте. Проверенный временем способ привлечения инвестиций с использованием собственных деловых связей позволяет достигать намеченных целей с наименьшими затратами и в кратчайшие сроки.

В наше время умение заводить «нужные знакомства» уже не считается чем-то предосудительным, наоборот, возводится в статус почти искусства. На западе оно давно оформилось в социальное явление, получившее название нетворкинг (networking, от англ. net – сеть и work – работать) – создание сети полезных контактов. Нетворкинг, перенесенный в область предпринимательства, может открыть многие двери, в современном мире бизнеса без него многие люди уже не мыслят своего существования и процветания. Особенно важно работать над налаживанием связей в инвестиционном сообществе, в поле зрения соискателей инвестиций должны постоянно находиться потенциально полезные личности. Это предполагает регулярное посещение всевозможных деловых мероприятий и светских раутов, на которых можно запросто познакомиться и пообщаться с «сильными мира сего», которые когда-нибудь протянут руку, и не только для рукопожатия.

Источником новых связей могут стать государственные, региональные и муниципальные структуры содействия бизнесу. В каждом из российских регионов созданы и работают Корпорации развития, Агентства по привлечению инвестиций и другие организации, носящие разные названия, но выполняющие одну задачу – развитие предпринимательской инициативы. Они концентрируют вокруг себя множество представителей инвестиционного сообщества и всегда могут предоставить информацию об инвесторах, готовых вложить средства в ту или иную отрасль или проект. Сегодня на российском инвестиционном рынке работает также большое количество

ство частных и общественных структур содействия развитию бизнеса, отраслевых и профессиональных ассоциаций и объединений, которые оказывают услуги по поиску потенциальных инвесторов и всегда могут познакомить с нужными людьми. См. приложение 3.

Кроме того, в нашей стране имеются отделения торгово-промышленных и хозяйственных палат почти всех стран Европы, Азии и Америки, в задачу которых входит продвижение не только коммерческих, но и стратегических интересов, которым без сомнения является инвестиционное сотрудничество.

Производить поиск потенциальных инвесторов можно как самостоятельно, так и привлекая инвестиционных посредников. Наиболее эффективно работают профессиональные консультанты – инвестиционные банки, инвестиционные брокеры, консалтинговые и инвестиционно-консалтинговые компании. Они имеют опыт и эффективные связи в инвестиционном сообществе, могут самостоятельно подготовить необходимый и согласованный пакет документов для инвесторов. Услуги таких компаний по упаковке проектов платные, кроме того, по результатам работ они будут рассчитывать на выплату бонуса в размере 1-5% от суммы привлеченных инвестиций. Оплата работ по упаковке проекта гарантирует их качество (разумеется, если выбранный консультант действительно является профессионалом), а бонус выступает серьезным стимулом по привлечению инвестиций.

Каналы неличной коммуникации.

Основными каналами неличной коммуникации являются PR, прямая реклама и интернет-маркетинг. Особое значение имеет PR – комплекс скоординированных действий компании, направленных на общественность с целью изменить в свою пользу мнения и поведение людей. В последнее время все большее распространение стало получать отдельное направление этой дисциплины – Investor relations (взаимоотношение с инвесторами). Названные каналы хотя и не предполагают возможность установления немедленной обратной связи с получателем информации, но могут быть весьма эффективными за счет охвата значительной аудитории. В их рамках, прежде всего, следует предусмотреть следующие мероприятия:

- Реклама в специализированных изданиях, которые выпускают государственные и частные структуры содействия бизнесу, в общественных средствах массовой информации, интернете, а также на информационных стендах различных мероприятий событийного характера (конференциях, форумах, круглых столах, выставках).

- Распространение пресс-релизов, специальных бюллетеней для работников печати, радио и телевидения, содержащих информацию, подлежащую срочному опубликованию для привлечения внимания потенциальных инвесторов.

- Организация пресс-тура, мероприятия, предназначенного специально для журналистов, которое проводится с целью получения объективных журналистских публикаций в СМИ. Поводом для проведения пресс-тура может послужить, как необходимость ознакомить инвесторов с деятельностью компании, так и любое значимое событие, в котором компания принимает непосредственное участие.

- Организация презентаций, конференций, семинаров, дней открытых дверей и другое. Они позволят приглашенным партнерам и инвесторам ознакомиться с деятельностью компании, ее инвестиционными планами, задать руководству интересующие вопросы. Наличие профессионально подготовленных презентационных материалов и согласованные действия проектной группы помогут убедить инвестора поучаствовать в представляемом проекте.

- Участие в инвестиционных выставках и конференциях. Это один из наиболее эффективных инструментов маркетинговой политики, который дает возможность компании в определенном месте и в определенное время представить потенциальным партнерам свой инвестиционный проект, а также узнать новые тенденции развития рынка и принять непосредственное участие в его формировании.

- Создание собственного интернет-сайта с презентацией и подробным описанием проекта, а также размещение информации о проекте на специализированных сайтах структур содействия бизнесу. В эффективности этого способа продвижения автор убедился на собственном опыте – как только его компания опубликовала на своем сайте Информационный бюллетень, где наряду с прочими материалами было размещено краткое описание нескольких инвестиционных проектов – обратная связь с партнерами не заставила себя ждать.

Суммируя вышесказанное, необходимо подчеркнуть, что все каналы коммуникаций и планируемые в их рамках мероприятия должны быть скоординированы и задействованы параллельно – только таким образом можно создать некий синергетический эффект и обратить внимание потенциальных партнеров на предлагаемый инвестиционный проект, а также сформировать в их глазах благоприятный образ компании-инициатора.

Переговорный процесс

Если Инвестиционное предложение заинтересовало потенциаль-

ного инвестора, и он предложил инициаторам проекта встретиться лично – это большая удача! Однако сразу впасть в эйфорию не стоит. Необходимо выяснить, в чем суть предложения инвестора – может быть, оно существенно отличается от стратегических планов инициаторов, например, не соответствует желаемому распределению акций или долей участия в уставном капитале предприятия, желаемой системе управления проектом. Возможно, следует повременить со встречей несколько дней, чтобы дождаться ответов от других адресатов.

Создавшуюся паузу можно заполнить проработкой вероятных сценариев переговоров, прогнозированием сложных вопросов, которые могут поступить от инвестора и подготовкой ответов на них. Для этого необходимо внимательно изучить структуру владения активами потенциального инвестора, методы его работы, уровень правовых и финансовых рисков, центры формирования прибыли, опыт его работы в других регионах с другими объектами инвестирования. Поняв, как мыслит и ведет дела инвестор, будет проще вести с ним переговоры и говорить только то, что он хочет услышать.

Практика показывает, что непосредственные переговоры с инвестором, предполагают серию встреч, причем, чем сложнее проект с организационной, технической и технологической точек зрения, чем выше его инвестиционная стоимость, тем таких встреч больше и они продолжительней.

Первая встреча обычно носит ознакомительный характер, здесь будет уместна краткая презентация инвестиционного проекта. Даже если инвестор уже знаком с основными параметрами проекта, у него всегда есть уточняющие вопросы, а также различные замечания и рекомендации. Он понимает, зачем к нему пришли на встречу, но должен убедиться в том, что для инициаторов инвестиции являются средством реализации проекта, а не проект средством «добычи» инвестиций.

Важный тезис: Связаться с инвестором и тут же попросить у него денег – это все равно, что на первом свидании предложить девушке выйти замуж. Эффект будет предсказуемо негативным.

Кроме того, уже на первой встрече он обязательно попытается оценить деловые и личностные качества будущих партнеров. Способность к достижению результата, честность, энергичность, лидерские способности, знания и интеллект являются наиболее ценными качествами для предпринимателя с точки зрения партнеров. Необ-

ходимо ненавязчиво продемонстрировать их, показать себя с самой выигрышной стороны, и главное, убедить в непоколебимой вере в успех своего мероприятия. Инвесторы крайне чувствительны к настроениям претендентов, поэтому переговоры лучше всего вести на оптимистичной ноте, с легким позитивно-агрессивным настроем и с небольшой долей иронии и юмора. Понятно, что идеальных людей не бывает, но чем большим количеством перечисленных параметров инициатор проекта обладает, тем успешнее будет результат переговоров.

С другой стороны, инвестор – тоже человек, он воспринимает проект через призму своего опыта, видит то, что хочет видеть, и может ошибаться. Даже если это так, не стоит его ловить на слове и стараться одержать «победу» в дискуссии. Более того, лучшей стратегией начального этапа переговорного процесса является стратегия приспособления, поскольку инициаторам проекта ничего не угрожает, а «сила» на противоположной стороне. Такой подход к делу поможет лишний раз проявить гибкость – качество, которое всегда имеет большое значение для предпринимателя.

Деловое общение с потенциальным инвестором – это не только умелое оперирование управленческими и экономическими параметрами производственного процесса, во многом оно носит и психологический характер. Специалисты выделяют несколько принципов поведения, которые ведут к плодотворным взаимоотношениям с партнерами (рис. 9):

1. Демонстрируйте уверенность во время переговорного процесса.
2. Не навязывайте свой проект партнеру, он должен сам оценить его.
3. Добейтесь отношения "на равных".
4. Покажите заинтересованность во мнении партнера, открыться перед ним.
5. Выслушайте, прежде чем говорить.
6. Выражайте свое несогласие по возможности вежливо.
7. Сотрудничайте с партнером, поскольку он тоже заинтересован в реализации проекта.
8. Отставьте свое "я" в сторону, не идите на поводу своих эмоций и амбиций.
9. Все время стремитесь развивать тему переговоров.

Рис. 9. Принципы поведения во время переговорного процесса

О том, как следует выстроить разговор по существу проекта, невозможно дать какие-либо рекомендации. Это зависит от позиции каждой из переговоривающихся сторон, специфики и инвестици-

онной привлекательности проекта, возможности разделения вероятных рисков между партнерами, факторов внешнего окружения, включая, например, инвестиционный климат на территории, где предполагается строительство производственного комплекса и т.д.

Позитивное решение инвестора, как правило, строится на двух параметрах – перспективности сектора экономики, в рамках которого предполагается реализовать проект, и на вере в потенциал инициаторов проекта. Инвестор никогда не купит «кота в мешке», поэтому он должен быть уверен в том, что:

- бизнес-идея и стратегия компании понятны, а цели достижимы;
- управление бизнесом построено логично, бизнес-процессы определены и де-факто работают;
- учет построен так, что текущие результаты объяснимы, а перспектива просматривается на 3 – 5 лет вперед;
- личные качества лидера проекта создают уверенность в успехе;
- сотрудники мотивированы, понимают и разделяют общие цели бизнеса.

Потенциальный инвестор в той или иной форме предложит ответить на четыре ключевых вопроса, которые его волнуют при принятии решения об инвестициях (рис. 10):

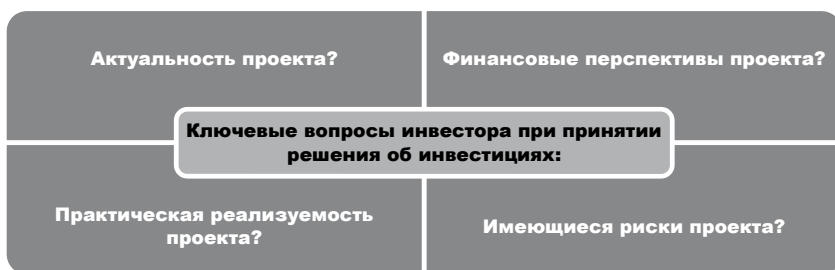


Рис. 10. Ключевые вопросы инвестора

Эти вопросы всегда – в явной или неявной форме – присутствуют в переговорном процессе. И лишь правильно ответив на них, инициаторы проекта могут рассчитывать на позитивную перспективу отношений с инвестором. Необходимо тщательно продумать ответы, поскольку по нашему опыту и объективным данным инвестиционного рынка, на одного желающего «купить» проект приходится около двухсот желающих «продать» его.

Кроме вышеназванного узкого списка, существует и расширенный список вопросов, переход к которому говорит об особом интересе

потенциального инвестора к предлагаемому проекту:

1. Кто вы такой и что у вас за бизнес?
2. Чем объясняется ваше намерение реализовать инвестиционный проект именно в этом секторе экономики и именно в такой – представленной вами – конфигурации?
3. Каковы горизонты инвестирования и окупаемость проекта?
4. На какие этапы можно разбить реализацию предлагаемого инвестиционного проекта?
5. Что является точкой приложения инвестиций?
6. Почему вы предлагаете именно такую форму финансирования?
7. Опишите рынок потребления – почему потребители должны выбрать именно вас?
8. Кто ваши контрагенты и почему именно они?
9. Какие имеются риски в процессе организации, инвестирования, развития проекта и как вы их предлагаете минимизировать?

Если, по мнению инициаторов, на переговорах «что-то пошло не так», это не означает, что инвестор обязательно хочет «завалить» проект. Скорее всего, критические замечания по проекту возникают из желания рассмотреть его объективно, найти положительные и отрицательные моменты, с тем, чтобы исправить последние для дальнейшего продвижения навстречу соискателю. У участников диалога, если он состоялся, общая цель – создать успешный бизнес.

Вполне вероятно, что инвестор предложит ответить и на следующие вопросы:

- как и на каких условиях он может войти в капитал компании: покупка облигаций, акций, долей уставного капитала, создание совместного предприятия;
- какую доходность он получит и как она соотносится со средне-рыночной отраслевой доходностью;
- как он будет выходить из капитала компании: возможно ли размещение IPO, продажа пакета акций другому инвестору, обратный выкуп пакета, кредитное рефинансирование.

Если в процессе переговоров инвестор не задал эти вопросы, то есть не произошло предварительное обсуждение конкретных условий его вхождения в проект, то, скорее всего, инициаторы проекта получают отрицательный ответ на свое предложение. Если эти вопросы прозвучали, надо иметь в виду, что они с подвохом. Таким образом инвестор пытается определить «порог жадности» инициаторов (характерно для бизнесменов из южных и восточных стран мира), или сделать ложный отказ, на основании которого выдвинуть свои, бо-

лее жесткие и выгодные для себя требования (способ распространенный в США и европейских странах). В большинстве случаев потенциальный инвестор сам предлагает (иногда в ультимативной форме) варианты распределения долей и других активов. В этом случае важно, что называется, не продешевить.

В случае реального отказа не следует отчаиваться и впадать в панику, предприниматель всегда должен быть морально готов к такому повороту событий. Отказ в предоставлении инвестиций для финансирования проекта почти никогда не бывает категоричным, тем более, если дело дошло до переговоров. Скорее всего, инициаторам предложат каким-либо образом модифицировать проект, предоставить дополнительные сведения, детальнее проработать вопросы взаимодействия с потребителями и поставщиками, обеспечить ликвидный залог или гарантии третьих лиц, привлечь соинвестора и т.д.

В любом случае открытый диалог с профессиональным инвестором полезен для инициаторов проекта поскольку:

- инвестор может поделиться своим опытом и дать рекомендации по дальнейшему продвижению проекта;
- помочь связями и контактами, или даже рекомендовать проект другим инвесторам;
- предложить выстроить отношения на будущее.

Если первая встреча прошла удачно, то переговорный процесс переходит на второй, уже экспертный уровень. Переданный инвестору бизнес-план (не забудьте подписать соглашение о конфиденциальности!) тщательно изучается специалистами, совместно прорабатываются практические направления реализации проекта, распределение сфер ответственности и юридические аспекты сотрудничества. Стратегия отношений на этом уровне – сотрудничество, которая подразумевает, что интересы одной стороны не будут удовлетворены, пока не будут удовлетворены интересы другой.

Соглашение об обязательствах

Ключевые договоренности по сделке, согласованные на переговорах, должны быть зафиксированы в виде документа, который называют «Соглашение об обязательствах» и содержит все условия сделки, выраженные в понятной и однозначно трактуемой форме. Документ включает в себя обычно следующие разделы:

1. Основные параметры инвестиций (точное описание объема и сроков поступления инвестиций, ограничения на использование

средств, последствия нарушения сроков финансирования и т. д.).

2. Четкое описание обеспечения гарантий, страховок в пользу инвестора (если речь идет об использовании кредитных ресурсов) и приобретаемых ценных бумаг (если речь идет о вложении в капитал).

3. Четкое распределение акций или долей участия в уставном капитале между инициаторами проекта и инвестором, а также распределение прибыли и убытков и начисления дивидендов.

4. Условия предоставления инвестиций (участие в управлении компанией; предоставление финансовой и оперативной отчетности; выбор аудитора и порядок аудита; порядок начисления и выплаты дивидендов; участие инвестора в назначении топ-менеджеров и определении размера их вознаграждения и т. д.).

5. Обязательства компании, при невыполнении которых условия сделки могут стать недействительными (компания должным образом зарегистрирована, не имеет задолженностей по налогам, представленная финансовая информация должна соответствовать истине, против компании не ведутся судебные процессы, инвестиции будут использованы в соответствии с планом, согласованным с инвестором).

6. Условия соглашения (срок, в течение которого компания не будет вести переговоров с другими инвесторами, ожидаемый срок закрытия сделки и перевода инвестируемых средств, проверка компании инвестором, начиная от посещения офиса или производства и заканчивая проверкой финансового и правового положения компании).

7. Получаемые инвестором права по выходу из инвестиций (получит ли собственник компании приоритетные права на выкуп пакета инвестора, будет ли привлекаться стратегический инвестор, планируется ли IPO?).

Прописывая все вышеназванные моменты, не следует опасаться, что они отпугивают инвестора или выражают недоверие к нему. Наоборот, современный бизнес работает именно по таким принципам, и, увидев эти правила в действии, он только проникнется к партнеру большим уважением.

И последнее – важно понимать, что Соглашение об обязательствах является деловым, а не юридическим документом, поэтому даже в случае его подписания предполагаемая сделка может не состояться, причем по инициативе любой из сторон. За эти документом, если не возникнут непредвиденные обстоятельства, обязательно последует

другой – Инвестиционный контракт, а саму сделку можно считать состоявшейся только тогда, когда денежные средства поступили на расчетный счет управляющей компании инвестиционного проекта. Но здесь уже наступает инвестиционная фаза проекта, которую мы пока не рассматриваем.

Часть 4. Бизнес-планирование и требования к инвестиционному проекту

Определение бизнес-плана

Планирование – неотъемлемая часть деятельности любого предприятия. В общем виде под этим процессом понимается определение цели развития управляемого объекта, методов и средств ее достижения, разработка программы действий на ближайшую и отдаленную перспективу. Существуют разные формы и модели планирования, которые обеспечивают максимальную эффективность принимаемых решений. В условиях рыночной экономики наиболее оптимальной и, соответственно самой распространенной, формой планирования является комплекс мероприятий, получивший название бизнес-планирование.

| | |
|----------------------|---|
| <i>Важный тезис:</i> | <i>Бизнес-план – это документ, который описывает цели будущей коммерческой деятельности компании, определяет основные управленческие, технические, экономические и финансовые задачи, которые необходимо решить для достижения этих целей, предлагает обоснованную тактику и стратегию решений.</i> |
|----------------------|---|

Принято считать, что бизнес-план, как документ, содержащий наиболее важную стратегическую информацию, специально предназначен для ее передачи заинтересованным участникам инвестиционного процесса: потенциальным инвесторам и кредиторам, экспертам, местной администрации и т. д. Это не совсем так, на самом деле его предназначение можно рассматривать шире, в зависимости от поставленных задач. Необходимость в разработке бизнес-плана обычно возникает в четырех случаях (рис. 11):



Рис. 11. Необходимость бизнес-планирования

Первые три направления планирования будущей деятельности компании носят внутренний характер (по сути – это способ документирования), а четвертый, о котором в дальнейшем и пойдет речь – внешний (инструмент убеждения). Поэтому в определение бизнес-плана, специально разработанного с целью привлечения дополнительных инвестиций, можно включить еще одну функцию – информирование потенциального инвестора о преимуществах предлагаемого к реализации проекта.

О том, как разработать бизнес-план, специалистами написано тысячи книг и методических пособий. Поскольку ни в нашей стране, ни в мире не существует единого стандарта, подходы к этому процессу отличаются многообразием и предполагают изрядную долю творчества. Однако для бизнес-планирования инвестиционного проекта существует ряд методик, которые считаются предпочтительными. Например, западные инвестиционные структуры используют методики UNIDO (Организации Объединенных наций по промышленному развитию), EBRD (Европейского банка реконструкции и развития), консалтинговой компании KPMG. В России свои требования к бизнес-плану имеют Минэкономразвития, ТПП РФ и ряд крупных отечественных инвестиционных банков.

Общим для всех этих методик является то, что они дают обоснование инвестиций в реальные активы и при разработке руководствуются принципами комплексности и системности. Комплексность означает полноту содержащейся информации (экономической, технической, маркетинговой, правовой, финансовой и др.), а системность предполагает изложение по определенной схеме (системе, построенной в соответствии с внутренней логикой описания проекта и доказательства эффективности его реализации потенциальным инвестором).

В общем виде блок-схема бизнес-плана инвестиционного проекта выглядит так (рис. 12):

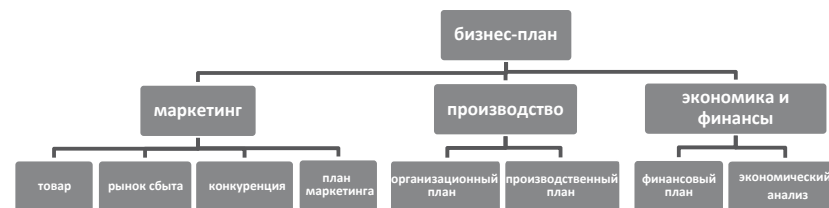


Рис. 12. Блок-схема бизнес-плана инвестиционного проекта

Потенциальный инвестор в первую очередь ожидает найти в бизнес-плане ответы на три ключевых вопроса:

1. Что хотят достичь инициаторы проекта? В бизнес-плане необходимо зафиксировать четко сформулированные цели и показатели, которые планируется достичь через 3-5 лет. Цели должны соответствовать правилу SMART (specific – конкретные, measurable – измеримые, achievable – достижимые, realistic – реалистичные, timed – ограниченные временным периодом), иначе они недостижимы.

2. Каким образом инициаторы планируют достичь цели? При постановке целей в бизнес-плане необходимо отразить, какие конкретные шаги требуется совершить для их достижения.

3. Что требуется для достижения цели? Существенными факторами являются достаточность ресурсной базы, возможность привлечения квалифицированного персонала, логистическая доступность технологического сырья и материалов.

Структура бизнес-плана инвестиционного проекта

Качественный бизнес-план должен показать высокий уровень проработки инвестиционной и эксплуатационной фаз проекта, раскрывать всю существенную для инвестора информацию, касающуюся принятия решения о финансировании проекта. Он должен подробно описать исходные данные и предпосылки, которые были положены в основу формирования операционных, инвестиционных и финансовых денежных потоков, а не представлять собой, как это нередко бывает, непонятно откуда взявшиеся агрегированные данные по выручке, затратам, прибыли и т.д.

Структура бизнес-плана инвестиционного проекта по методике UNIDO имеет следующий вид (табл. 7):

Табл. 7. Структура бизнес-плана инвестиционного проекта

| | | |
|--|---|---|
| Структура бизнес-плана инвестиционного проекта | Резюме бизнес-плана | Краткое описание компании – инициатора проекта. |
| | | Краткое описание инвестиционного проекта. |
| | | Прогноз финансового состояния. |
| | | Потребность в финансировании. |
| | Описание предприятия и отрасли | Общие сведения о компании. |
| | | Финансово-экономические показатели деятельности. |
| | | Структура управления и кадровый состав. |
| | | Текущее состояние и перспективы развития отрасли. |
| | | Характеристика потенциальных потребителей. |
| | Описание продукции или услуг | Характеристика основных конкурентов. |
| | | Наименование, назначение и область применения. |
| | | Краткое описание и основные характеристики. |
| | | Прогнозируемая рыночная цена. |
| | | Конкурентоспособность. |
| | | Патентоспособность, авторские права, лицензирование. |
| | | Степень готовности к выпуску и реализации. |
| | Маркетинг и сбыт продукции или услуг | Наличие сертификата качества, безопасность и экологичность. |
| | | Условия поставки и упаковка, гарантии и сервис. |
| | | Концепция маркетинга, каналы распределения и коммуникации. |
| | | Стратегия ценообразования. |
| Стратегия осуществления продаж. | | |
| Производственный план | Перечень потенциальных покупателей. | |
| | Организация послепродажного сервиса. | |
| | Необходимые производственные мощности. | |
| | Технологическая схема производства. | |
| | Схема производственных потоков. | |
| | Трудовые ресурсы. | |
| Расходы на персонал. | | |

| | | |
|--|--|---|
| Структура бизнес-плана инвестиционного проекта | Производственный план | Расходы на сырье, материалы и комплектующие изделия. |
| | | Смета текущих затрат. |
| | | Расчет переменных издержек. |
| | | Расчет постоянных издержек. |
| | Организационный план | Руководящий состав. |
| | | Организационная структура. |
| | Финансовый план | Затраты подготовительного периода. |
| | | Затраты текущего (основного) периода. |
| | | Расчет поступлений от проекта. |
| | | Затраты, связанные с обслуживанием кредита (лизинга). |
| | | Расчет налоговых платежей и других выплат. |
| | | Отчет о прибылях и убытках. |
| | | Баланс денежных потоков. |
| | | Баланс активов и пассивов. |
| | Потребность в финансировании | Издержки подготовительного периода. |
| | | Капитальные вложения. |
| | | Оборотные средства. |
| | | Требуемые средства. |
| | | Вложенные средства. |
| | Показатели финансовой эффективности проекта | Срок окупаемости проекта. |
| Простая норма прибыли. | | |
| Точка безубыточности. | | |
| Внутренняя норма рентабельности. | | |
| Анализ рисков | Анализ чувствительности проекта. | |
| | Перечень вероятных рисков. | |
| | Комплекс предупреждающих мер. | |
| Правительственная поддержка и законодательство. | Сценарии устранения или минимизации рисков. | |
| | Механизмы и меры правительства по поддержке проекта. | |
| | Вклад проекта в экономическое развитие страны и региона. | |
| Приложения | Особенности отраслевого законодательства. | |
| | См. часть 3 настоящей книги. | |

Резюме является самостоятельным рекламным документом, по которому судят обо всем проекте. Оно должно захватить внимание потенциального инвестора так, чтобы он был заинтересован продолжить более детальное знакомство с компанией – инициатором

проекта. На нескольких страницах необходимо кратко и убедительно доказать потенциальному инвестору, что компания конкурентоспособна и имеет значительный потенциал развития, стратегия и конкурентные преимущества способны обеспечить сильные позиции на рынке в будущем, а требуемый капитал будет использован по назначению и принесет прибыль инвесторам. Все последующие разделы бизнес-плана расшифровывают информацию из резюме и доказывают правильность расчетов.

Важный тезис: Резюме – это единственная часть бизнес-плана инвестиционного проекта, которую читают все потенциальные инвесторы.

Описание предприятия и отрасли. Прежде чем рассматривать будущее состояние компании, потенциальный инвестор обязательно должен оценить то, как она функционировала до сих пор. В разделе также кратко описывается общее состояние и тенденции развития отрасли, в рамках которой планируется осуществлять производственную деятельность. Если предполагается создание нового предприятия, специально для реализации настоящего инвестиционного проекта, необходимо указать его будущих учредителей. У инвестора должно сложиться впечатление, что работа с данной компанией не является рискованной.

Описание продукции или услуги – основа предпринимательского проекта. В этом разделе дается описание тех видов продукции и услуг, которые будут предложены на рынок. Необходимо указать технические и технологические данные продукции, а акцент сделать на конкурентоспособности и преимуществах, которые продукция несет потенциальным покупателям.

Маркетинг и сбыт продукции или услуг. Информация раздела призвана убедить потенциального инвестора в том, что инициаторы проекта имеют четкое и основательное представление о рынке и о своих будущих перспективах и определить основные направления маркетинговой деятельности по ее продвижению на этот рынок.

Производственный план раскрывает реальность организации производства продукции в необходимом количестве, требуемого качества и в планируемые сроки. Раздел должен дать представление инвестору о том, что проект хорошо спланирован, имеет активную стратегию реализации. Большим плюсом будет представление здесь всех основных параметров в виде схем, диаграмм и графиков.

Организационный план описывает все функции и процессы по организационному обеспечению проекта, в том числе вклад челове-

ских ресурсов в его реализацию.

Финансовый план и инвестиции. Задачей этого раздела является общая экономическая оценка всего проекта с точки зрения окупаемости затрат, уровня рентабельности и финансовой устойчивости предприятия. Здесь же необходимо представить информацию об объеме необходимых дополнительных инвестиций и предложить наиболее оптимальную схему финансирования.

Потребность в финансировании. Определение потребности в финансировании осуществляется посредством расчета прогноза денежного потока и определения дефицита денежных средств в различные периоды времени. При этом необходимо определить наиболее предпочтительную структуру капитала (заемный / акционерный), исходя из доступности источников финансирования и наличия обеспечения, условий привлечения капитала, обеспечения гибкости финансирования и др.

Показатели финансовой эффективности проекта. В разделе указывается направленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализации, проводится анализ чувствительности проекта. Для инвестора раздел представляет наибольший интерес, так как позволяет оценить степень привлекательности проекта по сравнению с иными способами использования денежных средств.

Риски и гарантии. Назначение раздела заключается в определении потенциальных проблем и трудностей, с которыми придется столкнуться в ходе реализации проекта. Инвестор должен убедиться, что инициаторы проекта трезво смотрят на вещи и готовы к сложностям, которые всегда сопровождают осуществление любого, даже самого подготовленного, мероприятия.

Правительственная поддержка и законодательство. В разделе необходимо указать, пользуется ли инвестиционный проект поддержкой федерального или регионального правительства, муниципальных властей. Также следует описать действующее законодательство, которое может благоприятно или негативно сказываться на результатах реализации проекта.

Приложения способствуют разгрузке основного текста от подробностей и предоставляют потенциальным партнерам и инвесторам дополнительные материалы, позволяющие подтвердить или дать более детальное представление об информации, приведенной в бизнес-плане.

Типичные ошибки при бизнес-планировании

Не смотря на то, что каждый инвестиционный проект носит индивидуальный, специфический характер, ошибки при его планировании совершаются чаще всего одни и те же. В основном они связаны с противоречиями в описательной части и расчетах, необоснованным планом сбыта, низким качеством маркетинговых исследований. Кроме того, негативное восприятие инвестором проекта может стать результатом перенасыщения бизнес-плана излишней информацией, частым использованием специальной терминологии, или даже простой неаккуратности при оформлении документов.

Важный тезис: Самая распространенная ошибка бизнес-плана – отсутствие перевода ключевых положений инвестиционного проекта в план практических мероприятий.

1. Несоответствие расчетной и описательной части бизнес-плана

Обычно это связано с тем, что разработчики «подгоняют» расчеты под желаемый финансовый результат. Подобный бизнес-план инвесторы никогда не примут. Финансовые расчеты должны основываться на достоверных допущениях, подтвержденных независимыми экспертами, авторитетными консалтинговыми компаниями. Заключение таких компаний должны быть включены в пакет документов, направляемый инвестору на рассмотрение.

2. Необоснованный сбытовой план

Подобное происходит, когда при подготовке расчетов отталкиваются не от маркетинговых данных, полученных в результате исследований об ожидаемых объемах реализации продукции, а от технологических возможностей проектируемого производства. Получив такой расчет, потенциальный инвестор в лучшем случае попросит увеличить планы по выручке или же откажется от проекта, посчитав его невыгодным для себя.

3. Низкое качество маркетинговых исследований

Это приводит к переоценке возможностей реализации продукции, чересчур оптимистичным прогнозам продаж и неоправданному занижению сроков окупаемости проекта. Слишком радужные финансово-экономические показатели проекта и необоснованно оптимистичные перспективы, сразу же подскажут инвестору, что они не соответствуют действительности. Кроме того в бизнес-планах часто отсутствует описание конкурентов и сравнение проекта с конкурентами по цене, местонахождению производства, преимуществам и

недостаткам.

4. Искажение ключевых показателей

Инициаторы проекта иногда пытаются повысить его привлекательность, искажая ключевые показатели, а то и вовсе оценивая их «на глаз» или «по образу и подобию». Чаще всего такие «специалисты» искусственно или по ошибке занижают издержки производства, завышают выручку, умалчивают о рисках. Подобные манипуляции не приведут ни к чему иному, как к отказу инвестора участвовать в проекте. Крупные банки, осуществляющие проектное финансирование, прибегают к услугам инвестиционных консультантов, которые за счет компании, предлагающей инвестиционный проект, оценивают представленный бизнес-план на предмет его соответствия действительности.

5. Неверно расставленные акценты на разделы бизнес-плана

Обычно инициаторы проекта много сил и времени тратят на разработку разделов «Финансовый план» и «Анализ эффективности реализации проекта», но недостаточно внимания уделяют «Анализу рынка продукции/услуг» и «Обоснованию конкурентоспособности».

6. Неверное определение барьеров входа на рынок

Речь идет о недооценке трудоемкости требуемого лицензирования, сложностях при получении технических условий и согласовании исходно-разрешительной документации, больших объемах капитальных затрат, отсутствии необходимых партнерских связей и т.д.

7. Предоставление лишней информации

Довольно часто инициаторы проекта составляют очень подробные бизнес-планы на сотни страниц, пытаются включить в него информацию, которая не связана непосредственно с проектом, например, обширные блоки макроэкономических или статистических данных. Потенциальный инвестор никогда не станет тратить время на то, что не имеет прямого отношения к делу, и кроме некоторого раздражения, иных эмоций у него такой проект не вызовет. Бизнес-план должен быть ясным, лаконичным и без «воды». Чтобы заострить внимание на определенных моментах, следует использовать приложения.

8. Использование специальной терминологии

Большая часть сотрудников банков и инвестиционных компаний имеет поверхностное знание множества отраслей экономики, более

глубокое, чем у обывателя, но, тем не менее, недостаточное для понимания высокопрофессионального технического текста. Поэтому не стоит злоупотреблять использованием специальных терминов, ограничившись лишь самым необходимым.

9. Неопрятный внешний вид документов

Вероятность того, что инвесторы обратят внимание на инвестиционный проект, повысится, если документы будут красиво оформлены. Отлично будет смотреться бизнес-план, отпечатанный в типографии на высококачественной бумаге с профессионально подобранном цветовым дизайном. Выделиться в потоке однотипных документов – важный шаг к успеху проекта.

Кроме вышеназванных, встречаются ошибки менее типичные, но не менее критичные. Например, проект может быть не адаптирован к местонахождению будущего бизнеса (строительство крупного молокоперерабатывающего завода при слабом развитии на данной территории молочного животноводства), в бизнес-плане могут отсутствовать данные о перспективах развития и способах совершенствования бизнеса, не учитываться факторы, связанные с персоналом и т.д. Перечень можно продолжить, но в силу уникальности каждого проекта, полный список ошибок невозможен по определению.

Требования инвесторов к инвестиционному проекту

Каждый инвестор имеет в своем арсенале некий набор критериев для отсева проектов с высоким уровнем риска. Эти требования полезно знать и инициаторам проекта, поскольку они могут указать на серьезные просчеты и обезопасить бизнес от будущих неблагоприятных последствий – «предупрежден, значит вооружен». Требования могут быть специфическим для каждого вида бизнеса, но в своей основе вполне консервативны и универсальны. Рассмотрим наиболее актуальные, которые, исходя из нашего опыта, чаще всего предъявляются инвесторами.

1. Взаимосвязь проекта с основным бизнесом инициаторов

Инвестиционный проект должен быть как с финансовой, так и с технологической точки зрения связан с основным видом деятельности его инициаторов. Например, с увеличением производственных мощностей, расширением продуктовой линейки, созданием новых производств в рамках реализации стратегии вертикальной интеграции, тиражированием ранее осуществленного проекта на новых территориях. Проект строительства собственниками велосипедно-

го завода современной птицефабрики обязательно вызовет скепсис со стороны инвестора. Не ради ли дешевых (субсидируемых) денег и скупки сельскохозяйственных земель затевается такой проект?

2. Наличие профессиональной команды

Ключевыми членами проектной команды должны стать специалисты с солидным опытом работы в данной отрасли – главный технолог, главный инженер, директор по продажам, начальник отдела снабжения, главный бухгалтер и финансовый директор. На инвестиционной фазе проекта необходимо пригласить в команду менеджера, имеющего опыт создания подобных объектов в прошлом.

3. Проработанность вопросов снабжения и сбыта продукции

Ключевым документом любого инвестиционного проекта является пакет предварительных контрактов или соглашений о намерениях, подтверждающих не менее 50-70% объема продаж будущей продукции и поставок необходимого сырья. Не смотря на то, что соглашение о намерениях всего лишь мягкая оферта, которая юридически не закрепляет обязательство контрагента заключить полноценный контракт в будущем, сам факт ее наличия подтверждает проведение инициаторами целенаправленной работы по изучению возможности сбыта продукции. Гораздо хуже, если подобных бумаг не существует вообще, вопросы сбыта и снабжения не прорабатывались, а инициаторы голословно декларируют, что он и так без проблем распродадут весь товар, как горячие пирожки. Такая позиция косвенно характеризует общее качество проработки проекта и вполне может являться причиной для отказа в дальнейшем рассмотрении инвестором.

4. Высокое качество поставщиков и подрядчиков инвестиционной фазы проекта

Серьезный подход инициаторов к реализации инвестиционного проекта лишней раз покажет наличие опытного генерального подрядчика, осуществляющего строительно-монтажные работы и известного на рынке поставщика оборудования и технологии, осуществляющего поставку на условиях шефмонтажа и пусконаладки с предоставлением гарантий на поставляемое оборудование. При этом следует выбирать партнеров, которые способны и готовы взять на себя часть рисков проекта, связанных с задержкой пуска объекта в эксплуатацию, превышением первоначально заявленной сметы капитальных затрат, несоответствием качества продукции зафиксированным в договорах параметрам путем предоставления

гарантий должного исполнения обязательств по контракту, открытия резервных аккредитивов, предоставления гарантий возврата аванса и т. д.

Здесь можно привести в качестве примера деятельность в России одной крупной немецкой инжиниринговой компании. Она не только взяла на себя стандартные обязательства по строительству высокотехнологичного предприятия «под ключ», выводу его на проектную мощность, обучению персонала, но еще и открыла в нашей стране собственное проектное отделение и перевела все оборудование и документацию в российские стандарты (с DIN на ГОСТ), что существенно сократило затраты при сопряжении зарубежного и российского оборудования. О таком партнере некоторым инициаторам проектов можно только мечтать!

5. Согласование контрактов инвестиционной фазы проекта с инвестором

Основные контракты инвестиционной фазы проекта должны быть согласованы с инвестором с целью минимизации рисков проекта, а также для структурирования схемы его финансирования. Согласованию в первую очередь подлежат договор генерального подряда со сводной сметой и графиком выполнения работ и контракты на поставку оборудования со всеми приложениями. Представляемые контракты должны быть оптимизированы с учетом мер по минимизации рисков, а платежи по ним должны осуществляться либо по факту выполнения работ, либо против гарантий возврата аванса, либо с использованием аккредитивной формы расчетов.

6. Наличие юридически оформленного земельного участка

Компания-инициатор проекта должна владеть земельным участком, на котором планируется реализовать инвестиционный проект, на праве собственности или на праве долгосрочной аренды, срок которой превышает срок инвестирования. В некоторых регионах местные власти выделяют землю под строительство новых объектов в аренду на 2-3 года с правом выкупа или переоформления в долгосрочную аренду после завершения строительства объекта. Финансирование инвестиционных проектов, реализуемых на участках земли, срок окончания аренды которых наступает до погашения кредита банка, сопряжено с рядом юридических рисков (например, объект может быть еще не построен, а срок аренды земли закончится).

7. Наличие проектно-сметной и исходно-разрешительной докумен-

тации

В идеальном варианте инициатор проекта должен иметь всю исходно-разрешительную документацию, заключение государственной экспертизы и разрешение на строительство объекта еще до предоставления первого транша инвестиций. Иногда до момента предоставления заключения государственной экспертизы и разрешения на строительство инициатор проекта имеет право выбрать часть инвестиционной линии. Эта схема работы нередко встречается на практике, так как бывают случаи, когда в силу ряда факторов необходимо начинать финансирование еще до получения полного пакета исходно-разрешительной документации.

8. Расчетный срок возврата кредита

Лучше всего, если расчетный срок возврата кредита не превышает 7 лет при минимальном коэффициенте обслуживания долга $DSCR > 1,5$. ($DSCR = \text{чистый денежный поток} + \text{проценты к уплате} + \text{погашение основного долга} / \text{проценты к уплате} + \text{погашение основного долга}$). Коэффициент 1,5 означает, что при моделировании графика погашения по кредиту не более 2/3 денежного потока до обслуживания долга идет на уплату процентов и погашение тела кредита. Этот коэффициент не является догмой, может изменяться в зависимости от отраслей и используется для того, чтобы создать запас прочности по обслуживанию долга в рамках проекта.

9. Экономические показатели NPV, IRR, PBP, SRR

Базовыми критериями отбора инвестиционных проектов применительно к основным показателям являются следующие:

- Чистый дисконтированный доход (NPV), который характеризует превышение суммарных денежных поступлений, связанных с реализацией инвестиционного проекта, над суммарными затратами на него и вычисляется как сумма дисконтированного потока чистых платежей на расчетном промежутке времени. Иными словами это показатель доходности проекта в текущих ценах. NPV должно быть > 0 , иначе инвестору прибыльнее просто положить деньги в какой-нибудь банк. При сравнении инвестор отдает предпочтение, при прочих равных условиях, проекту с большим значением NPV.

- Внутренняя норма доходности (IRR), которая показывает уровень рентабельности инвестиционных издержек, вложенных в проект и вычисляется как такой коэффициент дисконтирования, при котором чистый дисконтированный доход (NPV) проекта равен нулю. Решение об инвестировании средств в проект принимается, если IRR

больше ставки процента по долгосрочным кредитам.

- Срок окупаемости проекта (PBP), который характеризует период времени, необходимый для возмещения инвестиций, вложенных в проект за счет полученного дохода от его реализации и вычисляется как такой период времени, в котором чистый дисконтированный доход проекта (NPV) равен нулю. Для крупных проектов окупаемость не должна превышать 7-10 лет. При сокращении срока окупаемости растет ликвидность самого проекта, а также снижаются риски. Поэтому желательны крупные проекты разбивать на несколько этапов, по 3-4 года.

- Простая норма прибыли (SRR), которая показывает, какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли в течение одного интервала планирования. Сравнивая рассчитанную величину нормы прибыли с минимальным или средним уровнем доходности, инвестор может прийти к заключению о целесообразности дальнейшего анализа проекта.

10. Значительные перспективы роста компании

Инвесторов в первую очередь интересуют проекты с перспективой роста, что объясняется чисто экономическими причинами. Понятно, что даже скромные 5% в компании стоимостью 50 млн. долларов гораздо привлекательнее, чем 70% в компании стоимостью 100 тысяч.

11. Доля собственных средств инициаторов проекта в источниках его финансирования

Как правило, она должна быть 15-30% от общей стоимости проекта. Если инвестор не имеет никаких дополнительных залогов, кроме активов, создаваемых в рамках проекта, доля собственного участия выполняет функции залогового дисконта по отношению к активам. Инвестор уверен, что особенно рискованные инвестиции инициатор должен финансировать за счет собственных средств. Ситуация, когда одна из сторон полностью снимает с себя все риски и перекладывает их на партнеров, является абсолютно неприемлемой. С соискателем, который пытается переложить всю ответственность на инвестора, никто работать не будет.

12. Согласие инициаторов предоставить поручительство

Готовность инициаторов проекта предоставить поручительство своей компании по кредиту в объеме, равном с заемщиком, является одним из самых важных критериев для инвестора. Если же они боятся поставить его на карту и хотят ограничить свои возможные

убытки деньгами, внесенными в проект в качестве собственного участия – то нужен ли такой проект инвестору?

13. Залоговое обеспечение

В залог инвестору передается 100% акций (долей) компании-инициатора, а также все имущество, приобретаемое и создаваемое в рамках проекта. Данный критерий означает, что если качество самого проекта не удовлетворяет требованиям инвестора, то незакрытые риски должны быть минимизированы в полном объеме дополнительными залогами и наличием поручительств компаний, экономически способных выполнить обязательства перед инвестором.

14. Согласие инициаторов на временный контроль

Если партнером по реализации проекта стал прямой инвестор, который получил значительную долю акций во вновь созданной компании, то он, скорее всего, будет настаивать на осуществлении временного контроля над управлением ей. Когда цели инвестирования будут достигнуты, то инвестор будет обязан на основании договора выполнить процедуру «выхода из инвестиций», то есть отдать (продать обратно) акции.

15. Диверсификация рисков хозяйственной деятельности

Народная мудрость гласит: «Не клади все яйца в одну корзину». В бизнес-практике это означает необходимость:

- распределения активов инвестиционного проекта по разным, финансово независимым юридическим лицам, имеющим законное право формировать консолидируемую отчетность;
- работы с разными расчетными банками и другими финансовыми структурами;
- работы с независимыми друг от друга аутсорсинговыми организациями (например, по бухгалтеру и аудиту);
- обеспечения пула независимых друг от друга поставщиков и прочих контрагентов и т.п.

16. Наличие государственной поддержки

Субсидирование части процентной ставки по инвестиционному кредиту, предоставление налоговых льгот создаваемому предприятию, софинансирование инфраструктурной составляющей проекта, предоставление гарантий региональных бюджетов и иные формы поддержки проекта показывают важность проекта для региона и государства в целом, что снижает риски инвестора и повышает показате-

тели экономической эффективности проекта. Это не обязательное, но очень желаемое требование, выполнение которого существенно повышает шансы на вхождение инвестора в проект.

В заключение этой части необходимо еще раз подчеркнуть особую значимость бизнес-планирования в современном экономическом пространстве. Недооценка этого процесса непременно рано или поздно отразится на финансовых потоках компании, причем не в лучшую сторону. Автору неоднократно приходилось слышать от представителей директорского корпуса как региональных, так и федеральных предприятий сакраментальную фразу: «Мы делаем бизнес, а не бизнес-планы». Часто такие руководители считают свое предприятие полностью готовым к внешнему финансированию и пытаются диктовать условия потенциальному инвестору. С одной стороны они справедливо опасаются поглощения более сильным партнером, а с другой стороны над ними довлеет наследие командно-административной системы, которое мы называем «промышленным снобизмом» - и то и другое мешает развитию бизнеса.

Практика показывает, что все риски, которыми озабочены и инициаторы проекта, и потенциальные инвесторы, можно просчитать и устранить, в крайнем случае – минимизировать. При этом не следует скрывать свои неудачи и недостатки. По оценкам специалистов прозрачный проект прибавляет в своей цене до 80% и существенно повышает свою ликвидность на инвестиционном рынке.

Важный тезис: Боязнь прозрачности бизнеса – первый враг инвестиционного процесса!

Конечно, реальность всегда будет корректировать даже самые гениальные и перспективные идеи. Но если инициаторам удастся убедить инвестора, что они разработали бизнес-план не для него, а для себя, то можно рассчитывать на серьезное отношение ко всему проекту.

Часть 5.

Инвестиционный климат

и региональная инвестиционная политика

В неопределенном пространстве строятся только «воздушные замки», реальный инвестиционный проект территориально всегда привязан к конкретному региону страны и конкретному муниципальному образованию. Последние крайне заинтересованы в привлечении инвестиций – это одна из ключевых задач их развития, решение которой создает необходимые и благоприятные условия для ускорения экономического роста, расширения налогооблагаемой базы и, соответственно, повышения качества жизни и занятости населения.

Сама логика экономических преобразований способствуют переносу «центра тяжести» инвестиционного процесса на уровень регионов. Высокая концентрация производств в крупных промышленных и сельскохозяйственных кластерах, которые исторически размещаются в центральной части Российской Федерации, в последнее время все чаще подталкивает отечественных и зарубежных предпринимателей внимательнее изучать возможности более отдаленных от центра территорий и выбирать для своей деловой активности наиболее привлекательные из них. При этом они должны получить возможность понять стратегические цели развития территории, ее ресурсные возможности, приоритетные направления, точки экономического роста, и таким образом увидеть место и перспективу своего бизнеса. Инвесторы ждут уважения к своим интересам, надеются на стабильные правила игры на местном рынке инвестиций, хотя точно знают, где границы возможностей и ограничений, каковы налоговые преференции в начальный период реализации проекта и т.д. Устойчивым заблуждением является убеждение, что предпринимателей интересуют лишь экономические условия реализации проектов, а политическая составляющая не играет роли. На самом деле отношение власти к инвестору, ее стабильность и предсказуемость, наличие механизмов преодоления административных барьеров,

являются немаловажным фактором, определяющим риски при осуществлении предпринимательской деятельности.

Естественно, что в борьбе за инвестора выигрывают те регионы, который создают наилучшие условия для их деятельности и ведут активную PR-компанию по информированию деловых партнеров об особенностях ведения бизнеса на своей территории.

Важный тезис: Привлечение инвестиций в экономику какой-либо территории представляет собой процесс обмена инвестиционного климата на инвестиционный капитал.

Иначе говоря, регионы и муниципальные образования выступают «продавцами» условий вложения средств и на этой основе конкурируют за покупателя-инвестора.

Инвестиционный климат и его компоненты

Инвестиционный климат – это совокупность сложившихся в стране, регионе или муниципальном образовании политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала. Он характеризуется сочетанием инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. См. табл. 8.

Инвестиционная привлекательность территории формируется из двух компонентов:

- уровня инвестиционного потенциала, который определяется рядом экономических, социальных, природно-географических факторов;
- уровня инвестиционных рисков, которые обуславливаются внешней по отношению к инвестору макроэкономической и местной ситуацией.

Инвестиционная привлекательность возникает тогда, когда инвестиционный риск территории воспринимается собственником инвестиций меньше, чем ее инвестиционный потенциал.

Инвестиционный потенциал территории складывается из восьми составляющих:

- ресурсно-сырьевого (обеспеченность запасами основных видов природных ресурсов);
- трудового (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
- производственного (совокупный результат хозяйственной дея-

тельности);

- инновационного (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса);
- институционального (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);
- инфраструктурного (экономико-географическое положение и его инфраструктурная обеспеченность);
- финансового (объем налоговой базы и прибыльность предприятий);
- потребительского (совокупная покупательная способность населения).

Табл. 8. Структура инвестиционного климата территории

| | | | |
|-----------------------|----------------------------------|---------------------------|-----------------------|
| Инвестиционный климат | Инвестиционная привлекательность | инвестиционный потенциал: | ресурсно-сырьевой |
| | | | трудовой |
| | | | производственный |
| | | | инновационный |
| | | | институциональный |
| | | | инфраструктурный |
| | | | финансовый |
| | | | потребительский |
| | Инвестиционная активность | инвестиционные риски: | политические |
| | | | административные |
| | | | юридические |
| | | | финансовые |
| | | | коммерческие |
| | | | налоговые |
| | | | технологические |
| | | | рыночные |
| | | - | объем инвестиций |
| | | - | темп роста инвестиций |

К инвестиционным рискам, которые не обязательно присутствуют, но могут возникнуть на уровне местной экономики, относятся:

- резкое изменение финансового состояния предприятий на территории региона, а также регионального бюджета;
- политические изменения в составе и настроениях властных структур региона, рост коррупции, ухудшение социально-политической ситуации;

- ухудшение социальной ситуации: возрастание общественного недовольства, например, вследствие увеличения случаев невыплат зарплаты и социальных пособий, увеличение числа банкротств предприятий и организаций, рост акций протеста и забастовок;

- увеличение уровня криминогенности;
- негативное изменение регионального законодательства в части предпринимательской и инвестиционной деятельности.

Кроме указанных инвестиционных рисков общего порядка следует иметь в виду и риски конкретно-экономического плана. К ним относятся:

- низкая платежеспособность потенциальных потребителей;
- неритмичность спроса на продукцию;
- изношенность основных фондов и возрастание издержек на их поддержание;
- отток и старение профессиональных кадров;
- рост региональных и муниципальных налогов, тарифов и расценок, в том числе на энергоресурсы, транспортные издержки, экологию и т.д.;
- нестабильность местного законодательства, в том числе в налоговой сфере;
- неразвитость региональной банковской системы;
- отсутствие дорог, неразвитость средств связи;
- монополизация доходных сфер бизнеса и сокращение конкурентного пространства.

Инвестиционная привлекательность региона реализуется в виде инвестиционной активности, то есть в реальном развитии инвестиционной деятельности в виде финансовых вложений в основной капитал. Взаимосвязь этих двух характеристик носит характер корреляционной зависимости: инвестиционная привлекательность является обобщенным факторным признаком, а инвестиционная активность – зависимым от него результативным признаком. Активность процесса реального инвестирования измеряется двумя частными индикаторами: душевым объемом инвестиций и темпом роста инвестиций. Каждый из этих индикаторов сам по себе недостаточно полно характеризует уровень инвестиционной активности в регионе, т.к. жестко привязан к структуре экономики и удельной капиталоемкости продукции разных отраслей. Известно, например, что регионы с меньшими уровнями душевых объемов капитальных вложений могут даже быстрее наращивать их объемы. Поэтому объемный душевой и темповый индикаторы органично дополняют друг

друга, позволяя путем их интеграции получить действительно комплексную оценку состояния инвестиционной активности в регионе.

Региональная инвестиционная политика и ключевые меры по улучшению инвестиционного климата

Региональная инвестиционная политика – это система мер по регулированию и стимулированию инвестиционного процесса с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития территории. Любой регион, как территориальная единица государства, развивается в рамках единой инвестиционной политики, в основу которой положено:

1. Децентрализация инвестиционного процесса на основе развития многообразных форм собственности и повышение роли соответствующих источников финансирования предприятиями инвестиционных проектов.
2. Замена государственной поддержки инвестиционной деятельности субъектов рынка с безвозвратного бюджетного финансирования на кредитование на возвратной и платной основе.
3. Размещение ограниченных централизованных капитальных вложений в строгом соответствии с федеральными и региональными целевыми программами на конкурсной основе.
4. Усиление государственного контроля за целевым использованием бюджетных средств.
5. Расширение долевого государственно-коммерческого финансирования быстро окупаемых инвестиционных проектов.
6. Подавление инфляции и снижение процентных ставок по долгосрочным кредитам.
7. Совершенствование правовой базы инвестиционной деятельности, вкл. реформирование налоговой системы, развитие фондового рынка, стимулирование сбережений населения и уменьшение инвестиционных рисков.

Вместе с тем, инвестиционная политика в каждом регионе имеет свои особенности, которые обусловлены следующими факторами:

- географическим и геополитическим положением;
- величиной имеющегося производственного потенциала,
- природно-климатическими условиями и состоянием окружающей среды,
- наличием сырьевых ресурсов,
- демографической ситуацией и другими.

Создание эффективной системы управления инвестиционными

процессами является одной из основных задач органов исполнительной власти. О необходимости создания такой системы, как на федеральном, так и на региональном уровне, начали говорить еще на заре экономических реформ в начале 90-х годов XX века, но первые реальные шаги по ее формированию относятся к концу 1990-х – началу 2000-х годов. 25 февраля 1999 г. был принят Федеральный закон № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», а 9 июля того же года Федеральный закон № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Это были первые правовые документы, адаптированные к современной практике реализации инвестиционных процессов. За ними последовала серия других актов, расширяющих законодательное поле проблемы.

Сегодня можно считать, что правовая основа развития инвестиционных процессов в России в целом сформирована. Однако деловое сообщество нуждается в расширении и актуализации действующего правового поля, так, крайне необходимо срочное принятие законов о холдингах, о проектном финансировании и государственно-частном партнерстве. Проект последнего прошел в Государственной Думе второе чтение уже более двух лет и до сих пор не принят, реально действует только одно направление ГЧП, регламентируемое Федеральным законом РФ от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Кроме того, ключевой закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», принятый более 15 лет тому назад, сегодня уже требует серьезной модернизации.

К середине первого десятилетия XXI века деловое сообщество нашей страны жестко поставило перед Правительством вопрос об активизации деятельности по улучшению инвестиционного климата. Важнейшим этапом стало принятие 22 июля 2005 г. Федерального закона № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Особые экономические зоны – это интегрированный инструмент экономического развития, наделенный особым юридическим статусом и экономическими льготами для привлечения российских и зарубежных инвесторов в приоритетные отрасли. (Заметим в скобках, что в начале 1990-х гг. Правительство уже пыталось выделить на территории Российской Федерации зоны с более благоприятным, чем в среднем по стране, налоговым режимом и льготами. Однако ряд из этих территорий превратились в центры прибыли, где инвесторы регистрировались только с целью минимизации и ухода от

налогов, а не для организации производств. Вскоре практика 1990-х годов была признана неэффективной и все прежние льготные зоны, за исключением одной (в Калининградской области), были ликвидированы).

Примерно в это же время начали формироваться первые индустриальные (промышленные парки) и региональные особые экономические зоны, которые кроме своей основной деятельности, выступили еще и своеобразными катализаторами развития благоприятного инвестиционного климата на уровне субъектов федерации. Лидерами этих процессов стали Республика Татарстан, Калужская и Липецкая области.

Следующий важный этап по созданию региональных систем управления инвестиционными процессами связан с деятельностью Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», которая в 2010 г. впервые подготовила Модельную программу улучшения инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Конкретные меры этой программы представляет собой «меню», на основе которого каждая из региональных администраций может подготовить и принять собственную Программу улучшения инвестиционного климата.

12 октября 2010 г. Председатель Правительства России В.В.Путин дал поручение Правительству проработать предложения «Деловой России» и дополнить систему оценки деятельности органов региональной власти показателями, характеризующими инвестиционный климат. 30 ноября 2010 г. Президент Российской Федерации Д.А. Медведев в ежегодном Послании Федеральному собранию распорядился: «В каждом регионе должна быть принята внятная программа улучшения инвестиционного климата и создания новых, высокопроизводительных рабочих мест».

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 11 августа 2011 г. № 1393-р принято решение об образовании Автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», единственным учредителем которого выступило Правительство Российской Федерации. Одним из первых проектов вновь созданной организации стало внедрение «Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе». В основе этого документа лежит Модельная программа «Деловой России», дополненная лучшими практиками ряда регионов страны. Сначала Стандарт внедрялся

в 11 пилотных регионах. 27 декабря 2012 г. в ходе заседания Государственного Совета Российской Федерации опыт пилотного внедрения Стандарта был признан успешным и стал обязательным для внедрения всеми регионами страны. В 2015 г. уже 54 региона выполнили условия инвестиционного Стандарта.

Меры по улучшению инвестиционного климата субъекта Российской Федерации реализуются по следующим основным направлениям (рис. 13):

| |
|---|
| Создание благоприятной для инвестиций административной среды. |
| Создание подготовленной инфраструктуры для инвестиций. |
| Формирование финансовых механизмов привлечения и поддержки инвестиций. |
| Стимулирование спроса на продукцию создаваемых инвесторами предприятиями. |
| Налоговое стимулирование инвестиций. |
| Формирование привлекательных тарифных условий для инвестиций. |
| Обеспечение поставщиками создаваемых в результате инвестиций производств. |
| Кадровое обеспечение инвестиций. |

Рис. 13. Меры по улучшению регионального инвестиционного климата

Используя успешный международный опыт привлечения инвесторов на региональном уровне, лучшую и худшую практики создания инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации можно сформулировать и объединить в рамках модельной программы ключевые меры улучшения инвестиционного климата:

1. Создание благоприятной для инвестиций административной среды требует в первую очередь активной, компетентной работы губернатора по улучшению инвестиционной привлекательности. Губернатор – ключевое лицо в улучшении инвестиционной привлекательности региона, т.к. именно он обеспечивает проведение целенаправленной политики и компетентность органов власти конкретного региона, формирует диалог с бизнесом и инвесторами. Основными мерами создания благоприятной административной среды являются:

- учреждение специализированного агентства по привлечению инвестиций и работе с инвесторами, концентрирующего необходимый административный ресурс и компетенцию;
- оперативная связь и эффективное взаимодействие инвесторов с руководством региона (включая предоставление инвесторам номеров мобильных телефонов руководства) и решения в режиме «он-лайн» возникающих в процессе инвестиционной деятельно-

сти проблем и вопросов;

- принятие публичного регламента по работе с инвесторами, обеспечивающего практическую реализацию принципа «одного окна» и выполнение, по желанию инвестора, всех разрешительных и согласовательных процедур силами специализированного агентства;
- создание специализированного интернет-портала об инвестиционной деятельности в субъекте Российской Федерации;
- ежегодное издание доклада «Инвестиционный климат в субъекте Российской Федерации».

2. Создание подготовленной для инвестиций инфраструктуры — это концентрация на реальных нуждах и потребностях инвестора. Практика показывает, что крупными инвесторами наиболее востребованы готовые промышленные площадки, а малому и среднему бизнесу нужны индустриальные парки. Наиболее эффективны эти меры, когда они реализуются на основе частной инициативы, стимулируемой региональной властью. Например, действенной мерой является предоставление частным операторам индустриальных парков вознаграждения (например, гранта субъекта РФ), размер которого зависит от суммы налогов, фактически уплаченных в бюджет субъекта привлеченными инвесторами – резидентами индустриального парка.

3. Формирование финансовых механизмов привлечения и поддержки инвестиций. Действенность этих мер требует от региональной администрации, прежде всего, перехода от логики «бюджетных расходов» к логике «бюджетных инвестиций в расширение налоговой базы региона». Такая логика предполагает оценку по каждому конкретному инвестиционному проекту его бюджетной эффективности и определения на этой основе экономически оправданного объема и мер его возможной финансовой поддержки со стороны региона. Кроме того, важным является формирование в структуре региональной администрации компетентной команды финансистов, способной обеспечить использование возможностей международных и российских институтов развития, инвестиционных и банковских структур, налаживание с ними регулярного взаимодействия и ведение профессионального диалога, а так же создание в регионе филиалов и представительств инвестиционных и банковских структур, специализированных фондов.

4. Стимулирование спроса на продукцию создаваемых инвесторами производств, потенциал которого на региональном уровне концентрируется, прежде всего, в государственных закупках и закупках госкомпаний, импортозамещении, развитии экспорта и кластерном развитии. Основными мерами стимулирования спроса являются:

- разработка долгосрочного плана госзакупок и закупок госкомпаний, при реализации которого закупались бы качественные товары по обоснованным ценам;
- разработка регионального плана создания конкурентоспособных импортозамещающих производств;
- субсидирование затрат предприятий по продвижению своей продукции, в том числе субсидирование затрат на международную сертификацию и получение экспортных кредитов;
- создание в регионах центров кластерного развития.

5. Налоговое стимулирование инвестиций является общим местом процесса привлечения инвестиций. Его совершенствованию могла бы послужить более тонкая настройка налогового стимулирования на основе определения по каждому конкретному инвестиционному проекту интегрального эффекта для экономики региона, предоставления налоговых льгот. Ряд регионов уже приступили к такой работе.

6. Формирование привлекательных тарифных условий для инвестиций состоит, в первую очередь, в устранении непрозрачности и непредсказуемости тарифов на услуги компаний – естественных монополий. Изменение ситуации возможно, прежде всего, при обеспечении детальной информации о составе и величине текущих расходов и инвестиций компаний – естественных монополий. Информация должна стать доступной, в том числе путем ее размещения на специализированном интернет-портале об инвестиционной деятельности в субъекте Российской Федерации. Необходимо включать в состав Совета директоров региональных организаций естественных монополий представителей инвесторов и общественных объединений предпринимателей.

7. Подготовка кадров и обеспечение поставщиками создаваемых в результате инвестиций производств осуществляется путем:

- создания в регионе центра формирования и развития технологических компетенций;
- обучения сотрудников региональной администрации основам современной инвестиционной деятельности, привлечению прямых инвестиций и работе с инвесторами и регулярное повышение их квалификации в ведущих зарубежных университетах и бизнес-школах;
- ориентации образовательной системы региона на реальные нужды и потребности инвесторов;
- создания современных центров подготовки рабочих специальностей.

Инвестиционная система региона на примере Липецкой области

Как реализуется инвестиционная политика на территории субъекта Российской Федерации, и какие меры по улучшению инвестиционного климата предпринимают региональные власти, предлагаем рассмотреть на примере одной из самых «продвинутых» в этом отношении областей – Липецкой.

Липецкая область – это мощный индустриальный центр, динамично развивающаяся территория с высоким потенциалом, широкими возможностями и растущей международной известностью. Она имеет устойчивую экономическую базу, основанную на обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве, выраженную социальную стабильность и грамотное управление. По оценкам специалистов, область сегодня обладает самой диверсифицированной экономикой в нашей стране.

Инвестиционный климат Липецкой области характеризуют преимущества, которые обеспечивают снижение рисков для инвестиций и гарантируют хорошие коммерческие показатели реализуемых проектов. В регионе создана трехуровневая инвестиционная система, рассчитанная как на крупный, так и на средний и малый бизнес:

Первый уровень – федеральная Особая экономическая зона промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ) «Липецк».

Цель создания ОЭЗ ППТ «Липецк» – развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологических отраслей и производства новых видов продукции. Приоритетными направлениями развития являются: производство энергетического оборудования, элементов и систем альтернативной энергетики, машин, оборудования, автокомпонентов, бытовой техники, медицинского оборудования, строительных материалов, био- и наноматериалов.

Общая площадь зоны, расположенной в Грязинском районе Липецкой области, составляет 1024,5 га, включая объекты инфраструктуры около 350 га. В ней зарегистрировано 37 резидентов из России, Италии, Японии, Швейцарии, Бельгии, Германии, Нидерландов, США, Китая, Израиля, Украины с объемом заявленных инвестиций более 120 млрд. рублей и созданием 10 тыс. рабочих мест. Уже сегодня в ней произведено продукции на сумму более 26 млрд. руб., создано 3 тыс. рабочих мест, а соотношение освоенных бюджетных средств и частных инвестиций составляет 1:3. По расчетам в течение 4-5 лет это соотношение составит 1:13 – 1:15, а полная окупае-

мость проекта будет достигнута в период 2018 – 2020 гг. Наиболее известными резидентами являются: «Бекарт-Липецк» (Бельгия), «Висман Липецк» (Германия), «Лифан Автомобили Рус» (Китай), «Йокохама Р.П.З.» (Япония), «ОБО Беттерман Производство» (Германия), «АББ Электрооборудование» (Швейцария), «Фенци» (Италия), «Фондиталь» (Италия), «ВЛК Липецк» (Россия), «Российский центр нанотехнологий» (Россия), «Белая дача Липецк» (Россия) и другие.

Основные льготы и преференции для резидентов ОЭЗ ППТ «Липецк» (рис. 14):

| |
|--|
| Налог на прибыль -2% первые 5 лет, 7% следующие 5 лет, 15,5% последующие 10 лет. |
| Налог на имущество — 0% на 10 лет. |
| Транспортный налог — 0% на 10 лет. |
| Налог на землю — 0% первые 5 лет. |
| Режим свободной таможенной зоны. |
| Льготные условия аренды 2% от кадастровой стоимости земельного участка. |
| Право выкупа земельного участка стоимость 7,5% от кадастровой стоимости участка. |

Рис. 14. Льготы и преференции для резидентов ОЭЗ ППТ «Липецк»

Проект ОЭЗ ППТ «Липецк» заслуженно признается одним из лучших в России, а по итогам рейтинга особых экономических зон в 2014 г., проводимого компанией fDi Intelligence (подразделение Financial Times Ltd), специализирующейся в области прямых иностранных инвестиций, она признана самой привлекательной Европейской площадкой. Интерес потенциальных резидентов к ОЭЗ ППТ «Липецк» настолько велик, что Постановлением Правительства Российской Федерации от 11.07.2015 г. № 697 принято решение по созданию второй очереди на территории Елецкого района Липецкой области общей площадью 1274 га, примыкающей к федеральной трассе М 4 «Дон».

Второй уровень – особые экономические зоны регионального уровня (ОЭЗ РУ).

В настоящее время в Липецкой области действуют 10 ОЭЗ РУ – промышленно-производственного типа: «Тербуны», «Чаплыгинская», «Данков», «Елецпром», агропромышленного типа: «Астапово», «Хлевное», «Измалково», туристско-рекреационного типа: «Елец» и «Задонщина» и технико-внедренческого типа: «Липецк-Технополис». Они созданы в соответствии с законом Липецкой области от 18.08.2006 г. № 316-ОЗ «Об особых экономических зонах региональ-

ного уровня», с учетом трудовой, отраслевой и исторической специализации муниципальных образований и конечно с прицелом на будущее. В них зарегистрировано 40 резидентов из России, Германии, Австрии, Чехии, Китая с общим объемом заявленных инвестиций около 80 млрд. рублей и созданием около 20 тыс. рабочих мест. Наиболее известными резидентами являются: «Рафарма» - крупнейший в России производитель антибиотиков и противораковых лекарственных препаратов, «Хавле Индустриверке» (Австрия) - производитель запорной арматуры, «Рона-Русь» и «Хорш-Русь» (Германия) - производители сельскохозяйственной техники, «Куриное царство» и «Черкизово-свиноводство» (Россия) – сельскохозяйственные производства. В 2014 г. принято решение Ростуризма о создании еще трех туристских кластеров АТК «Ораниенбург», ТРК «Добрый», ТРК «Шуховский» с суммарным объемом финансирования 7,6 млрд. рублей.

Третий уровень – частные индустриальные парки.

Сегодня в Липецкой области действуют четыре индустриальных парка: «Кузнецкая слобода» (г. Лебедев), «Техноком» (г. Елец), «Грязинский» (г. Грязи), «Авиаград XXI» (г. Усмань). Это специально организованные для размещения новых производств территории, расположенные на земельных участках, предназначенных для осуществления промышленной деятельности, обеспеченные энергоснабжением, инженерной инфраструктурой, производственными зданиями и сооружениями. Они созданы в соответствии с законом Липецкой области от 14.06.2011 г. №144-ОЗ «О промышленной политике в Липецкой области».

Трехуровневая инвестиционная система позволяет предпринимателям подобрать наиболее выгодные для себя возможности для размещения новых производств. Не случайно, поэтому, доля инвестиций во внутреннем валовом продукте региона сегодня достигла 32%, что заметно превышает общероссийский показатель в 20,5 %. В экономику и социальную сферу области в 2014 г. направлено инвестиций в основной капитал в объеме 110 млрд. руб. (102,5% к уровню 2013 г.), что составляет более 2-х годовых консолидированных бюджетов области (рис. 15).

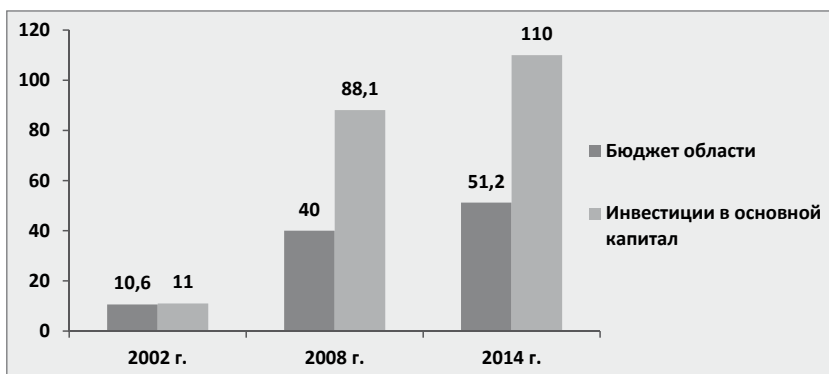


Рис. 15. Инвестиции в основной капитал предприятий на фоне консолидированного бюджета Липецкой области

12 декабря 2011 г., почти сразу после создания АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», Липецкая область подписала с ним Соглашение о сотрудничестве и стала первым регионом для пилотного внедрения «Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе». Сегодня в рамках реализации этого стандарта в области сделано следующее:

1. Утверждена Инвестиционная стратегия Липецкой области на период до 2020 г. (распоряжение администрации области от 13.07.2009 г. №348-р), разработаны и реализуются Мероприятия по реализации инвестиционной стратегии.
2. Разработан и выполняется План создания объектов транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры на период 2015-2017 гг.
3. Ежегодно публикуется Обращение главы администрации Липецкой области О.П. Королева «Инвестиционный климат Липецкой области и основные направления инвестиционной политики».
4. Принят основной нормативный акт – Закон Липецкой области от 25.02.1997 г. №59-03 «О поддержке инвестиций в экономику Липецкой области» (сегодня действует редакция от 12.08.2014 г.).
5. Создан и действует Совет по улучшению инвестиционного климата под председательством главы администрации Липецкой области О.П. Королева, куда вошли также представители делового сообщества и общественности области.

6. Активно работает Управление инвестиций и международных связей Липецкой области, создана ОАО «Корпорация развития Липецкой области» и ее подразделение – Центр сопровождения инвестиционных проектов.

7. Создана доступная инфраструктура для размещения производственных и иных объектов инвесторов: ОЭЗ ППТ «Липецк», 10 ОЭЗ РУ, 4 индустриальных парка.

8. Имеются в наличии механизмы профессиональной подготовки и переподготовки кадров по специальностям, соответствующим инвестиционной стратегии региона и потребностям инвесторов: 19 высших профессиональных учебных заведений, 35 учреждений среднего профессионального образования, 7 ресурсных центров на базе лицеев и многофункциональный центр прикладных квалификаций. Липецким институтом управления разработана и внедряется кадровая программа «Полеты по вертикали».

9. Созданы и активно действуют интернет-порталы об инвестиционной деятельности: официальный сайт Липецкой области www.admlip.ru и инвестиционный портал Липецкой области www.invest-lipetsk.com

10. Центр сопровождения инвестиционных проектов работает в регионе «одного окна».

11. Ежегодно публикуется «Инвестиционный меморандум Липецкой области».

12. Принято Постановление администрации Липецкой области от 27.12.2013 г. №633-р «Об утверждении Порядка проведения оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов Липецкой области, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности».

13. Развивается система обучения, повышения квалификации и оценки компетентности сотрудников профильных органов государственной власти Липецкой области и специализированных организаций по привлечению инвестиций и работе с инвесторами. Так, активно реализуется подпрограмма «Совершенствование государственной гражданской и муниципальной службы Липецкой области» государственной программы Липецкой области «Эффективное государственное управление и развитие муниципальной службы в Липецкой области», утвержденная постановлением администрации области от 31.10.2013 г. № 497; ежегодно формируется заказ на подготовку и переподготовку государственных гражданских служащих

в Липецком филиале РАНХ и ГС при Президенте РФ и т.д.

14. Представитель потребителей энергоресурсов включен в состав Управления энергетики и тарифов Липецкой области, создан коллегиальный совещательный орган при региональной энергетической комиссии, включающий представителей делового сообщества.

15. Созданы каналы прямой связи инвесторов с главой администрации Липецкой области О.П. Королевым для оперативного решения возникающих в процессе инвестиционной деятельности проблем и вопросов: на официальном сайте администрации области www.admlip.ru в разделе «Вопрос инвестора главе администрации» и на официальном сайте главы администрации Липецкой области www.korolev.lipetsk.ru

В своем Обращении от 13 марта 2015 г. «Инвестиционный климат Липецкой области и основные направления инвестиционной политики в 2015 году» глава администрации О.П. Королев заявил:

| | |
|----------------------|---|
| <i>Важный тезис:</i> | <i>«Мы гарантируем стабильность положения инвесторов, реализующих инвестиционные проекты на территории Липецкой области!»</i> |
|----------------------|---|

Эти слова подтверждаются реальными делами. Высокий уровень прозрачности инвестиционной системы и благополучное состояние региональной экономики дважды в течение 2014 г. подтверждались Международным рейтинговым агентством «Фитч» – кредитные рейтинги области сегодня находятся на уровне ВВ со стабильным прогнозом. В рейтинге инвестиционной привлекательности, подготовленном агентством «Эксперт РА», в номинации «Минимальный инвестиционный риск» область в том же году заняла 2 место среди всех субъектов нашей страны. Кроме того, по многим важнейшим социально-экономическим показателям область занимает лидирующие позиции в Центральном федеральном округе и достойные – в целом по Российской Федерации.

Важную роль в регулировании инвестиционных процессов играет созданная в августе 2012 г. ОАО «Корпорация Развития Липецкой области» – региональный институт развития со 100% государственного капитала. Корпорация занимается привлечением инвестиций в экономику региона, развитием региональных особых экономических зон и промышленных парков Липецкой области. По сути, она функционирует как единый диспетчерский центр, оптимизирующий процесс вхождения инвестора в регион, подготавливает и предлагает инвесторам площадки с готовой инфраструктурой для ведения бизнеса, позволяя снизить издержки инвестора и ускорить

реализацию инвестиционного проекта.

На базе Корпорации функционирует Центр сопровождения инвестиционных проектов по принципу «единого окна». В комплекс услуг, которые на бесплатной основе предоставляет Центр, входят:

- Подбор оптимальных земельных участков для размещения производственных площадок заинтересованных инвесторов.
- Содействие в оформлении и согласовании полного пакета земельно-правовой и разрешительной документации.
- Предоставление актуальной справочной и аналитической информации о регионе.
- Организация и сопровождение переговоров и визитов.
- Разработка бизнес-планов и других расчетных документов.
- Услуги аутсорсинга по различным направлениям бизнеса.
- Подбор партнеров для совместной реализации инвестиционных проектов.
- Организация контактов с местными властями и предприятиями, помощь в решении административных вопросов.

Кроме вышеназванной организации вопросами финансового, организационного и консультационного содействия бизнесу в Липецкой области занимаются и другие государственные, общественные и частные структуры:

- Управление по развитию малого и среднего бизнеса Липецкой области.
- НО «Липецкий областной фонд поддержки малого и среднего бизнеса».
- Липецкая торгово-промышленная палата.
- Ассоциация молодых предпринимателей.
- Общероссийская общественная организация «Деловая Россия».
- РОР «Союз промышленников и предпринимателей».
- НП «Фонд развития и поддержки предпринимательства «Дело».
- Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов.
- Консультационно-образовательный центр «Бизнес-развитие».
- НП «Бизнес-инкубатор «Содружество».
- Информационно-методический центр развития малого и среднего бизнеса Липецкой области.
- Региональное представительство Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.
- ОАУ «Центр кластерного развития Липецкой области».

- МБУ «Технопарк-Липецк» и др.

Важное значение в Липецкой области придается финансовой поддержке субъектов малого и среднего бизнеса – самой уязвимой категории предпринимательства. Так, в 2015 г. здесь действовали следующие основные виды поддержки:

- Субсидия на возмещение затрат по созданию субъектов малого предпринимательства – до 300 тыс. руб.
- Субсидия на компенсацию части затрат по уплате процентов за пользование кредитами в целях создания, развития и модернизации производства товаров – 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ, до 10 млн. руб.
- Субсидии на компенсацию части затрат, связанных с приобретением оборудования в целях создания, развития и модернизации производства товаров – 50% затрат, до 2 млн. руб.
- Субсидирование первого взноса по договорам лизинга – до 100%, до 1 млн. руб.
- Субсидия на возмещение затрат, связанных с реализацией мероприятий по энергосбережению – до 400 тыс. руб.
- Субсидия на компенсацию части затрат по инновационной деятельности – до 750 тыс. руб.
- Субсидия на возмещение затрат на создание и развитие производственного кооператива – до 750 тыс. руб.
- Предоставление гранта начинающим фермерам – до 1,5 млн. руб.
- Предоставление гранта на развитие семейных животноводческих ферм – до 60% затрат, до 21,6 млн. руб.
- Предоставление займов – до 1 млн. руб. под 5-8% годовых, на срок не более 1 года.
- Предоставление займов – до 3 млн. руб. под 5% годовых, на срок не более 3 лет.

Конечно, не следует думать, что все задачи по формированию инвестиционной привлекательности и развитию инвестиционной активности в Липецкой области решены.

Важный тезис:

Создание эффективной инвестиционной системы не имеет границ достижения, это перманентный процесс, поскольку решение одной задачи всегда провоцирует появление нескольких новых.

Кроме того, в отличие от многих западных стран, где строительство рыночных структур происходило столетиями и непрерывно, в Российской Федерации этому процессу от силы три десятилетия. Столь

юному возрасту соответствуют и «болезни роста». Наш анализ состояния инвестиционных систем ряда областей ЦФО Российской Федерации позволил выявить общие проблемы, так или иначе снижающие эффективность их работы:

- Дублирование функций различных институтов развития и властных структур, приводящее к несогласованности действий и затруднениям в преодолении административных барьеров потенциальными инвесторами.
- Заорганизованность институтов развития, излишняя бюрократия, отсутствие гибкости во взаимоотношениях с потенциальными инвесторами.
- Слабая профессиональная подготовка, низкая мотивация персонала институтов развития и сотрудников профильных органов государственной и муниципальной власти.
- Отсутствие собственных источников прямых инвестиций для финансирования актуальных для региона инвестиционных проектов предприятий среднего бизнеса.
- Недостаточно отлаженный механизм продвижения информации об инвестиционном потенциале региона на отечественный и зарубежный инвестиционный рынок.
- Несистемный подход к процедурам поиска и привлечения заинтересованных инвесторов, низкий уровень анализа их потенциальных возможностей, приводящий к несовпадению прогнозируемых и реальных результатов.
- Недостаточное развитие, а зачастую и отсутствие механизмов инвестиционного развития муниципальных образований региона.

Все вышесказанное следует рассматривать не с критических, а целеустановочных позиций. Более того, мы не склонны преуменьшать заслуги властей в решении региональных инвестиционных задач. Последние годы показали, что ряд областей добился беспрецедентных успехов собственных экономик, по крайней мере, в сравнении с тем, что было в 1990-х годах. Липецкая область в этом процессе – один из лидеров, задающих общее направление развития, формирующих модели модернизации территорий нашей страны.

Инвестиционное развитие муниципальных образований

Регулирование инвестиционной деятельности в муниципальных образованиях находится под неусыпным контролем вышестоящих региональных структур. Областные администрации и правительства требуют предоставлять отчетность о ходе реализации инвестиционных процессов, настаивают на активизации внутренних и изы-

скании внешних источников финансирования социальных и производственных проектов, настоятельно рекомендуют усилить работу по поиску инвесторов из других регионов и стран и т.д. Однако парадокс заключается в том, что почти все инструменты регулирования местной инвестиционной деятельности сосредоточены в структурах самих региональных властей. Муниципальные образования, за редким исключением, выступают в этом процессе статистами, получающими по существу «разнарядки» на размещение в пределах своих территорий новых производств. Так, например, один из самых депрессивных районов Липецкой области в одночасье стал лидером по объему привлеченных инвестиций, после того как региональная власть рекомендовала заинтересованному инвестору именно там приступить к реализации проекта строительства крупного автомобильного комплекса.

Причину низкой инвестиционной активности подавляющая часть руководителей муниципальных образований традиционно связывает с отсутствием собственных источников финансирования социальных и производственных проектов и подготовленных кадров, способных управлять инвестиционными процессами. На самом деле все гораздо сложнее – эта проблема является наследием командно-административной системы и носит структурный характер, проявляющийся повсеместно.

Например, в соответствии с российским законодательством, распределение средств фонда финансовой поддержки муниципального образования осуществляется по фиксированной формуле учитывающей численность населения, долю детей школьного и дошкольного возраста, площадь территории и другие факторы. Это ведет к тому, что увеличение собственных доходов местных бюджетов в текущем финансовом году влечет за собой снижение нормативов отчислений на следующий год. Отсюда вопрос, который задает себе руководитель муниципалитета – а надо ли увеличивать эти доходы?

Другая особенность заключается в том, что привлечение инвестиций для модернизации производства не всегда дает полезный социальный эффект на местном уровне. Модернизация ведет к сокращению числа работников, занятых на производстве, что увеличивает число нетрудоустроенных жителей. Снова вопрос – а заинтересована ли местная власть в модернизации?

Третья особенность заключается в том, что инвестиционный проект не дает моментальной отдачи. Если инвестор получает ряд льгот, снижающих налогооблагаемую базу, то это очевидно сказывается

на бюджете. Поэтому глава муниципального образования к концу своего срока работы на выборной должности может быть признан избирателями недостаточно опытным хозяйственником. А надо ли это ему?

Все вышесказанное порождает иждивенческие настроения и заинтересованность в том, чтобы инвестиционные проекты «спускались» на их территорию сверху. Тогда и отчетность будет положительная, и бюджет не пострадает, и следующие выборы пройдут без осложнений. (В скобках заметим, что, к счастью, не все рассуждают так – мы знаем массу примеров руководителей с государственным типом мышления, немало сделавших для экономического развития своего края).

Для кардинального изменения ситуации необходимы меры прорывного характера. Главной из них, на наш взгляд, должна стать закреплённая на законодательном уровне личная ответственность руководителей (разумеется, в рамках установленных компетенций) за состояние местной инвестиционной системы и инвестиционного климата в муниципальном образовании.

Важный тезис: Создание комфортных условий для развития малого и среднего бизнеса должно стать реальным, а не декларируемым, приоритетом в работе органов местного самоуправления.

Для этого необходимо выделить общий для всех муниципалитетов комплекс мероприятий, способных активизировать внутренние источники финансирования и обеспечить приток внешних инвестиций, и на его основе разработать и внедрить к исполнению муниципальные стандарты. Положительный эффект непременно скажется – это подтверждает опыт муниципальных образований Пермского края, Мурманской, Свердловской, Тюменской, Астраханской областей, Республики Татарстан, где такие стандарты уже активно внедряются.

Для преодоления разрыва между региональным и муниципальным уровнем в формировании привлекательной деловой среды необходимо перенести опыт внедрения «Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе» на муниципальные территории, естественно, адаптировав его к местным условиям. В рамках реализации муниципального стандарта первоочередными мерами административного, экономического и институционального характера должны стать:

- Разработка, утверждение и реализация Инвестиционной стратегии муниципального образования, определяющей цели инвестиционной политики, основные направления и приоритеты в привлечении инвестиций на долгосрочную перспективу.

- Формирование и ежегодное обновление Плана создания инвестиционных объектов и объектов инфраструктуры, содержащего перечень основных инфраструктурных объектов, строительство и реконструкция которых запланирована в различных программах и планах органов государственной власти, органов местного самоуправления и крупных хозяйствующих субъектов.

- Ежегодное послание главы муниципального образования, в котором должны отражаться результаты реализации Инвестиционной стратегии, определяться новые направления и приоритеты инвестиционной политики муниципального образования, и сообщается о ключевых мерах, которые необходимо реализовать в следующем году в целях привлечения инвестиций и улучшения условий ведения бизнеса.

- Принятие нормативной правовой базы по инвестиционной деятельности, включая защиту прав инвесторов и механизм поддержки инвестиционной деятельности в муниципальном образовании.

- Создание открытого совещательного органа – Совета по улучшению инвестиционного климата в состав которого входят глава муниципального образования, представители органов местного самоуправления, бизнеса, региональных и территориальных подразделений федеральных органов власти. Наличие Совета позволит согласовывать и координировать действия бизнеса и власти в вопросах улучшения инвестиционного климата, а также обеспечит вовлечение инвесторов в разработку и реализацию политики по привлечению инвестиций, общественную экспертизу инвестиционных проектов, рассмотрение инициатив бизнес-сообщества.

- Создание в структуре администрации муниципального образования специального инвестиционного подразделения, а также специализированной организации по привлечению инвестиций, работе с инвесторами, решения иных вопросов, связанных с инвестиционной деятельностью – Агентство развития муниципального образования.

- Создание доступной инфраструктуры для размещения производственных и иных объектов инвесторов (промышленных площадок и парков, технологических парков, бизнес-инкубаторов, центров кластерного развития и иных объектов).

- Создание и развитие механизмов профессиональной подготовки и переподготовки по специальностям, соответствующим инвестиционной стратегии муниципального образования и потребностям ин-

весторов.

- Создание специализированного двуязычного раздела на сайте муниципального образования об инвестиционной деятельности.

- Разработка и распространение в среду потенциальных инвесторов Инвестиционного паспорта – комплексного информационного бюллетеня, содержащего систематизированные сведения об инвестиционном климате на территории муниципального образования, о природных, промышленных, кадровых и других ресурсах, инфраструктуре и инвестиционных рисках, а также предложения по участию в реализации предпочтительных инвестиционных проектов.

- Обеспечение единого регламента сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна», в рамках которого предоставляется полный спектр инструментов поддержки на всех стадиях развития бизнеса, включая участие в муниципальных, региональных, федеральных и международных программах развития предпринимательства, содействие в привлечении средств инвестиционных и венчурных фондов, бизнес-ангелов, институтов развития, частных инвесторов, кредитно-финансовых учреждений и иных структур.

- Создание специализированного органа, уполномоченного на проведение оценки регулирующего воздействия принятых и принимаемых нормативно-правовых актов, затрагивающих предпринимательскую деятельность.

- Создание системы обучения, повышения квалификации и оценки компетентности сотрудников профильных органов муниципальной власти и специализированных организаций по привлечению инвестиций и работе с инвесторами.

- Формирование системы управления земельно-имущественным комплексом, соответствующей инвестиционным приоритетам муниципального образования, включая создание специализированного структурного подразделения, отвечающего за работу этого комплекса.

- Создание каналов прямой связи инвесторов и руководства муниципального образования для оперативного решения возникающих в процессе инвестиционной деятельности проблем и вопросов.

Работу по привлечению инвестиций должен возглавить лично глава муниципального образования при поддержке профессиональной команды, которая могла бы эффективно выполнять функции по продвижению муниципального образования в инвестиционном сообществе. Это необходимо сделать в связи с тем, что инвесторы предпочитают простой и ясный способ поиска проектов для вложения своих капиталов. Главным в нем является существование одно-

го единственного органа, который будет удовлетворять все потребности бизнеса.

Сотрудничество с потенциальными инвесторами является тонким и сложным процессом. Следует понять, что они имеют свои интересы и задача принимающей стороны – уважать эти интересы и максимально их обеспечить. Местные власти должны вникать во все проблемы инвестора – от взаимодействия с контролирующими и надзорными органами до подбора кадров, от решения проблем с офисными помещениями и жильем до организации транспортных потоков с целью доставки сырья и вывоза готовой продукции.

Особым является вопрос о земле. В условиях обостряющейся конкуренции среди регионов нашей страны в борьбе за инвестиции, любые затраты, связанные с неудобным расположением земельного участка (вдали от коммуникаций, несоответствующий вид землепользования и т.д.) может привести к отказу инвестора от проекта на данной территории. Ему выгоднее приходиться на участки с уже заранее подготовленными инженерными сетями, даже если арендная ставка на такой участок вырастает вдвое.

В инвестиционном мире положительные примеры распространяются очень быстро, и при грамотно выстроенном механизме этого процесса, также быстро за администрацией муниципального образования закрепится заработанный положительный имидж. А это в свою очередь откроет новые возможности для новых инвестиций.

Решение социальных и производственных инвестиционных задач на муниципальных территориях может быть реализовано не только за счет бюджетных трансфертов, спонсорской деятельности и внешних инвестиций. Федеральный закон № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» предоставляет возможность прямого участия органов местного самоуправления в инвестиционной деятельности путем: «разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых муниципальными образованиями; ...выпуска муниципальных займов; ...вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в муниципальной собственности». Одной из форм финансирования местных инвестиционных проектов является муниципально-частное партнерство, которое в последнее время стало получать все большее и большее распространение.

Правительство нашей страны очень хорошо понимает, что развитие муниципалитетов невозможно без обеспечения их состоятель-

ности в финансовом плане, для чего планирует в ближайшие годы увеличить местные бюджеты за счет перераспределения налоговых поступлений. На состоявшемся в Суздале 8 ноября 2013 г. Всероссийском съезде муниципальных образований Президент Российской Федерации В.В. Путин назвал развитие сильного и независимого местного самоуправления важнейшей задачей на предстоящие годы. «Нужно думать о развитии территорий на перспективу, - отметил в своем выступлении Президент, обращаясь к участникам съезда, - укреплять экономическую базу, поддерживать малый бизнес, находить инвесторов, которые готовы вкладывать средства в новые рабочие места и создавать их. Только так передаваемые муниципальным образованиям налоговые источники будут пополняться, а не оскудевать».

Заключение

Ускоренное развитие экономики нашей страны, реализация правительственного курса на модернизацию производственных мощностей и создание действенной системы импортозамещения и диверсификации, как бы пафосно это ни звучало – дело каждого отечественного предпринимателя. Это не просто насущная необходимость, а вызов времени и вопрос выживания нации в современном, раздираемом политическими противоречиями, мире. Решая частные инвестиционные задачи мы, так или иначе, способствуем решению общегосударственных социально-политических и хозяйственно-экономических задач.

Автор надеется, что изучив эту книгу, читатель сделал для себя два ключевых вывода:

1. В организации привлечения инвестиций нет ничего невозможного – это обычное дело в ряду других бизнес-процессов, с которыми предпринимателю приходится сталкиваться ежедневно. Профессиональный подход к разработке алгоритма инвестиционного процесса и последовательное его исполнение – залог положительного результата. Наш многолетний опыт работы на инвестиционном рынке убеждает, что непреодолимых организационных, экономических и политических ограничений не существует.

2. В создании благоприятных условий для привлечения инвестиций также нет ничего невозможного – это хотя и новое для российских властных структур дело, но вполне обоснованное, методологически проработанное и правовыми актами закрепленное. Примеров тому достаточно и мы о них уже говорили.

Реализация этих выводов, по нашему глубокому убеждению, напрямую зависит от модели делового поведения предпринимателя – пессимистической или оптимистической.

Предприниматель-пессимист обречен действовать в рамках консервативных сценариев развития своего бизнеса, и найдет множество

оправданий такому подходу. Он будет ссылаться на что угодно – недоступность внешних инвестиций, высокую учетную ставку ЦБ, низкие цены на нефть, санкции западных стран – но только не на свою инертность. Его настроение непременно передастся потенциальному инвестору, который никогда не будет сотрудничать с человеком, не верящим в перспективы своего собственного дела. То же самое относится и к представителям власти, отвечающим за развитие экономических процессов на вверенной им в управление территории.

Автору однажды довелось беседовать с руководителем инвестиционного управления одного из регионов центральной части России. Поразительно, но он начал с того, что заявил о своем недоверии «заезжим бизнесменам», ищущим любую возможность «поживиться за счет ограниченных ресурсов» его области. Любые наши предложения о сотрудничестве с потенциальными инвесторами разбивались о стену его равнодушной позиции. В конце диалога этот чиновник благодушно разрешил: «Ну, пусть приедут, посмотрим на них». Стоит ли удивляться тому, что этот регион не занимает лидерские позиции по развитию инвестиционной привлекательности и, соответственно, по состоянию инвестиционной активности?

Предприниматель-оптимист, естественно разумный оптимист, а не идеалист, видящий мир исключительно в розовом свете, по определению всегда находится в более выигрышной позиции. Желание работать, вера в собственный потенциал и свою команду, умение договариваться с партнерами – по достоинству будут отмечены потенциальным инвестором. А если он предоставит инвестору обоснованные и профессионально разработанные материалы инвестиционного проекта – то вопрос можно будет считать решенным. Такой предприниматель не будет ссылаться на трудности сопротивления объективным экономическим проблемам и увидит в санкциях западных стран не только ограничения, но и возможности. Он обязательно прислушается к рекомендациям отечественных и зарубежных профессионалов, утверждающим, что экономический кризис – самое подходящее время для инвестирования в производственные проекты, когда и подрядчики, и поставщики, и покупатели «посговорчивей», а власти сами разрушают ими же выстроенные административные барьеры и готовы предоставить ранее недоступные льготы и преференции.

Кризис – удачное время и для выстраивания федеральной, региональных и муниципальных инвестиционных систем. Создание деловой инфраструктуры, решение транспортных и энергетических проблем, развитие административных структур и финансово-экономи-

ческих институтов, то есть модернизация тех компонентов, которые определяют благоприятный инвестиционный климат территорий – как показывает мировой опыт, всегда были стартовой площадкой для начала опережающего развития национальной экономики.

Все вышесказанное хорошо иллюстрируются словами Главы администрации Липецкой области О.П. Королева, которые он произнес на презентации экономического потенциала области в ТПП Российской Федерации 16 декабря 2014 г.: «У нас сегодня инвестиционный бум, активно идут инвестиции, в том числе из стран, которые ввели экономические санкции против России... Во всех кризисах наша область только выигрывала. С таким настроем мы сможем развиваться в любых ситуациях, не останавливаясь ни на секунду. Ведь только в трудные времена и делаются великие дела». Стоит прислушаться к этим словам – за ними реалии одной из самых успешных областей нашей страны.

Приложения

Приложение 1. Государственные и государственно-частные инвестиционные фонды

| | |
|---|--|
| Управляющая компания | Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), общество с ограниченной ответственностью |
| Учредитель | Создан в 2011 г. по инициативе Президента и Председателя Правительства Российской Федерации, 100% дочернее общество Внешэкономбанка (ВЭБ). |
| Адрес | 123317, Москва, Пресненская набережная, д. 8, стр. 1, МФК «Город Столиц», Южная башня, 7-8 этаж. |
| Телефон | +7 (495) 644-34-14 |
| E-mail | IR@rdif.ru |
| Интернет-сайт | www.rdif.ru |
| Руководитель | Генеральный директор: Дмитриев Кирилл Александрович |
| Инвестиционный механизм | Финансирует инвестиционные проекты только при наличии иностранного соинвестора при условии, что его доля в инвестициях равна доле РФПИ или превышает ее. Соинвестор должен иметь более \$1 млрд. активов под управлением, или обладать рыночной капитализацией более \$1 млрд., либо оборотом более \$1 млрд. Участие в акционерном капитале компании до 50%. Ожидаемый выход из инвестиций через 5-7 лет. Каждый инвестиционный проект анализируется двумя независимыми группами специалистов – РФПИ и международного партнера. |
| Размер инвестиционной сделки | 50 - 500 млн. долл. |
| Приоритетные направления инвестирования | Любые отрасли, в которых у России есть устойчивое конкурентное преимущество. Замещение импорта. Инфраструктурные проекты. |
| Приоритетное направление | Лидеры российского рынка. |

| | |
|----------------------|--|
| Управляющая компания | Фонд развития промышленности (ФРП), федеральное государственное автономное учреждение |
| Учредитель | Создан в 2014 г. по инициативе Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. |
| Адрес | 105062, Москва, Лялин переулок, д. 6, стр.1. |
| Телефон | +7 (495) 789-47-30 |
| E-mail | rftr@rftr.ru |
| Интернет-сайт | www.rftr.ru |

| | |
|---|---|
| Руководитель | Директор: Комиссаров Алексей Геннадиевич |
| Инвестиционный механизм | Предоставление целевых займов по ставке 5% годовых под обеспечение всей суммы займа (банковская гарантия, поручительство, залог). Займы предоставляются на условиях софинансирования (сумма займа не может превышать 30-70% бюджета проекта). Целевое назначение займа: Разработка нового продукта/технологии. Разработка ТЭО. Приобретение прав на результаты интеллектуальной деятельности. Инжиниринговые услуги. Приобретение оборудования для ОКР и отработки технологии. |
| Размер инвестиционной сделки | 50-700 млн. руб. |
| Приоритетные направления инвестирования | Внедрение передовых технологий. Создание новых продуктов. Организация импортозамещающих производств. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Растущие предприятия. |

| | |
|--------------------------|---|
| Управляющая компания | Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства, открытое акционерное общество |
| Учредитель | Российская Федерация в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом. |
| Адрес | 109074, Москва, Славянская площадь, д. 4, стр. 1. |
| Телефон | +7 (495) 698-9800 |
| E-mail | info@acgrf.ru |
| Интернет-сайт | www.acgrf.ru |
| Руководитель | Генеральный директор: Браверман Александр Арнольдович. |
| Направления деятельности | Агентство – финансовый институт развития малого и среднего предпринимательства, предоставляющий банковские гарантии по кредитам и иным долговым обязательствам на условиях разделения рисков с банками и иными финансовыми организациями. Основные направления деятельности: Обеспечение доступного финансирования. Расширение доступа к закупкам отдельных заказчиков. Обеспечение информационно-маркетинговой поддержки. Обеспечение имущественной поддержки. Обеспечение правовой поддержки. |

| | |
|---------------------------------|--|
| Условия предоставления гарантий | Срок действия гарантии – не более 7 лет, валюта гарантии – рубль РФ. Целевое назначение: приобретение основных средств в собственность или долгосрочную аренду, увеличение / создание основных средств (включая строительство, реконструкцию, ремонт); финансирование на цели модернизации и инновации субъектов малого и среднего предпринимательства. Вознаграждение: 1,75% годовых от суммы гарантии (за период действия). Объем ответственности: – гарантия в пределах 50% от суммы кредитных обязательств заемщика; – контргарантия – сверх кредитного лимита региональной гарантийной организации, но не более 50% кредитных обязательств заемщика и не более установленного лимита гаранта в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков; – синдицированная гарантия – гарантия Агентства и поручительство региональной гарантийной организации совместно обеспечивают исполнение обязательств заемщика в пределах 70% от суммы кредитных требований банка к заемщику. |
|---------------------------------|--|

| | |
|------------------------------|--|
| Управляющая компания | Российская венчурная компания (РВК), открытое акционерное общество |
| Учредитель | Создана в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7.06.2006 г. № 838-р. 100% капитала принадлежит государству в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации. |
| Адрес | 109028, Москва, Серебряническая набережная д. 29, БЦ «Серебряный город», 4 этаж. |
| Телефон | +7 (495) 777-01-04 |
| E-mail | info@rusventure.ru |
| Интернет-сайт | www.rusventure.ru |
| Руководитель | Генеральный директор: Агамирзян Игорь Рубенович |
| Инвестиционный механизм | РВК функционирует как государственный фонд фондов и вкладывает средства через сеть венчурных фондов, созданных совместно с частными инвесторами: ЗПИФ ОР(В)И «ВТБ – Фонд венчурный» ЗПИФ ОР(В)И «Биопроцесс Кэпитал Венчурс» ЗПИФ ОР(В)И «Максвелл Биотех» ЗПИФ ОР(В)И «Лидер-инновации» и др. |
| Размер инвестиционной сделки | Определяется каждым из фондов, входящих в сеть РВК. |

| | |
|---|--|
| Приоритетные направления инвестирования | Безопасность и противодействие терроризму; живые системы (биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование); индустрия наносистем и материалов; информационно-телекоммуникационные системы; рациональное природопользование; транспортные, авиационные и космические системы; энергетика и энергосбережение. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап, ранний рост. |

| | |
|-------------------------|--|
| Управляющая компания | Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника), федеральное государственное бюджетное учреждение |
| Учредитель | Правительство Российской Федерации в соответствии с Постановлением от 3.02.1994 г. № 65. |
| Адрес | 119034, Москва, 3-й Обыденский пер., д. 1, стр. 5. |
| Телефон | +7 (495) 231-19-01 |
| E-mail | Всю корреспонденцию руководство просит высылать на почтовый адрес. |
| Интернет-сайт | www.fasie.ru |
| Руководитель | Генеральный директор: Поляков Сергей Геннадьевич |
| Инвестиционный механизм | <p>Финансирование осуществляется в форме грантов и субсидий с использованием механизма государственно-частного партнерства по следующим программам:</p> <p>«Умник» - государственная поддержка молодых учёных.</p> <p>«Старт» - содействие инноваторам в разработке и освоении производства нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов своих научно-технологических исследований.</p> <p>«Развитие» - финансовая поддержка малых инновационных предприятий, отобранных в результате конкурса, по выполнению НИОКР в рамках реализации инновационных проектов по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции.</p> <p>«Коммерциализация» - оказание финансовой поддержки малым инновационным предприятиям, завершившим НИОКР и планирующим создание или расширение производства инновационной продукции.</p> <p>«Кооперация» - финансовая поддержка малых инновационных предприятий, отобранных в результате конкурса, в рамках взаимодействия с крупными компаниями.</p> <p>«Интернационализация» - финансовая поддержка малых инновационных предприятий, в рамках двусторонних проектов малых предприятий совместно с зарубежными партнерами.</p> |

| | |
|---|---|
| Размер инвестиционной сделки | «Умник» - 400 тыс. руб. «Старт» - на 1 этапе 1 млн. руб., на 2 этапе 2 млн. руб. «Развитие» - в соответствии с бизнес-планом. «Коммерциализация» - 15 млн. руб. «Кооперация» - 20 млн. руб. «Интернационализация» - 15 млн. руб. |
| Приоритетные направления инвестирования | Создание новых и поддержка существующих малых инновационных предприятий, стремящихся разработать и освоить производство нового товара, изделия, технологии или услуги с использованием результатов собственных научно-технических и технологических исследований. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Начальные стадии развития. |

| | |
|------------------------------|--|
| Управляющая компания | Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково», некоммерческая организация |
| Правовой статус и учредители | Создан на основании закона Российской Федерации от 28.09.2010 г. № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково». Учредителями являются: Внешэкономбанк, Роснано, МГТУ имени Н.Э. Баумана, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российская академия наук и Российская венчурная компания. |
| Адрес | 143026, Москва, территория ИЦ «Сколково», ул. Луговая, д. 4. |
| Телефон | +7 (495) 956-00-33 |
| E-mail | SKFoundation@sk.ru |
| Интернет-сайт | www.sk.ru |
| Руководитель | Председатель правления фонда, председатель грантового комитета: Буренин Андрей Викторович. |
| Инвестиционный механизм | <p>Финансирование и софинансирование инновационных проектов осуществляется через предоставление грантов при условии, что: Грантополучатель является российским юридическим лицом.</p> <p>Уставом компании предусматривается осуществление деятельности исключительно по исследованиям и коммерциализации результатов этих исследований.</p> <p>Компания реализует инновационный проект, соответствующий одному из пяти кластеров фонда.</p> <p>В проекте участвует иностранный специалист, обладающий значительным авторитетом в соответствующей сфере, а также хотя бы один сотрудник российского или иностранного образовательного учреждения.</p> |
| Размер инвестиционной сделки | 5 – 300 млн. руб. в зависимости от стадии реализации проекта. |

| | |
|---|---|
| Приоритетные направления инвестирования | В рамках проекта «Сколково» созданы пять кластеров, разрабатываемых инновационные проекты: информационных, биомедицинских, энергоэффективных, ядерных и космических технологий. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стадия идеи, посевная стадия, ранняя стадия, продвинутая стадия. |

| | |
|------------------------------|--|
| Управляющая компания | РОСНАНО, открытое акционерное общество |
| Правовой статус и учредитель | Создано на основании Федерального закона от 27.07.2010 г. № 211-ФЗ «О реорганизации Российской корпорации нанотехнологий». 100% акций находится в собственности государства. |
| Дочерние компании | <ul style="list-style-type: none"> • ООО «РОСНАНО Капитал» • РОСНАНО США, Инк. • РОСНАНО Израиль Лтд. • ООО «Метрологический центр РОСНАНО» • ОАО «РОСНАНО-Информ» |
| Адрес | 117036, Москва, проспект 60-летия Октября, д. 10 а. |
| Телефон | +7 (405) 988-53-88 |
| E-mail | info@rusnano.com |
| Интернет-сайт | www.rusnano.com |
| Руководитель | Председатель правления: Чубайс Анатолий Борисович |
| Инвестиционный механизм | <p>Бизнес-модель инвестиционных проектов РОСНАНО подразумевает вложение собственных финансовых средств и привлечение ресурсов частных инвесторов. Основная форма инвестирования – вклад в уставной капитал проектной компании. Условия применения данного инструмента:</p> <ul style="list-style-type: none"> • вклад соинвестора в уставной капитал проектной компании в форме нематериальных активов принимается с дисконтом (от нуля до 100%) к рыночной стоимости нематериальных активов, определенной независимым оценщиком; • финансирование проектов путем приобретения привилегированных акций проектной компании, а также путем предоставления конвертируемых займов; • целевой срок участия РОСНАНО в проекте составляет 4 года с даты начала финансирования проекта со стороны РОСНАНО (для медицинских – не более 6 лет). <p>Дополнительные формы финансирования проектов – займы проектным компаниям и поручительства по обязательствам проектных компаний перед третьими лицами. Эти формы финансирования применяются в исключительных случаях, при этом займ является приоритетной формой финансирования по отношению к поручительству. Не допускается одновременное предоставление займа и поручительства в рамках финансирования одного проекта.</p> |
| Размер инвестиционной сделки | Определяется бизнес-планом проекта. |

| | |
|---|---|
| Приоритетные направления инвестирования | Электроника, оптоэлектроника и телекоммуникации, здравоохранение и биотехнологии, металлургия и металлообработка, энергетика, машино- и приборостроение, строительные и промышленные материалы, химия и нефтехимия. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Начальная стадия коммерциализации. |

| | |
|---|--|
| Управляющая компания | Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий, открытое акционерное общество |
| Правовой статус и учредитель | Создан на основании Постановления Правительства Российской Федерации от 9.08.2006 г. № 476 «О создании открытого акционерного общества «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий». 100% акций находится в собственности государства. |
| Адрес | 125375, Москва, ул. Тверская, д. 7. |
| Телефон | +7 (499) 504-22-21 |
| E-mail | info@rosinfocominvest.ru |
| Интернет-сайт | www.rosinfocominvest.ru |
| Руководитель | Генеральный директор: Родионов Павел Евгеньевич |
| Инвестиционный механизм | Инвестиции в уставной капитал малых, средних и крупных IT-компаний, осуществляющих продвижение перспективных инновационных технологий. Обязательным условием инвестирования средств фонда является наличие частного соинвестора. |
| Размер инвестиционной сделки | До 150 млн. руб. |
| Приоритетные направления инвестирования | Информационно-коммуникационные технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Расширение. |

| | |
|----------------------|---|
| Управляющая компания | Московский фонд развития венчурного инвестирования |
| Учредители | Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы при поддержке ОАО «РВК». |
| Адрес | 117036, Москва, проспект 60-летия Октября, д. 10 а, оф. 433. |
| Телефон | +7 (495) 780-92-76, 780-92-77 |
| E-mail | nnov@arip.ru |
| Интернет-сайт | www.mosinnov.ru |
| Руководитель | Исполнительный директор: Костров Алексей Викторович |

| | |
|---|--|
| Инвестиционный механизм | Инвестиционный займ на льготных условиях под 1,5 ставки рефинансирования ЦБ РФ, на срок не более 3 лет. Займ предоставляется только при условии выделения средств в проект частным инвестором. Размер займа со стороны фонда в 2 раза больше размера инвестиций, предоставляемых частным инвестором. При этом фонд берет, в обеспечение выполнения обязательств, в залог долю в инновационном предприятии. |
| Размер инвестиционной сделки | 500 тыс. – 8 млн. руб. |
| Приоритетные направления инвестирования | Любые инновационные направления. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап и другие ранние стадии. |

| | |
|---|--|
| Управляющая компания | ВЭБ Инновации, некоммерческая организация |
| Учредитель | Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» |
| Адрес | 101000, Москва, Чистопрудный бульвар, д. 11/1. |
| Телефон | +7 (495) 784-61-81 |
| Интернет-сайт | www.innoveb.ru |
| Руководитель | Председатель правления: Морозов Андрей Константинович |
| Инвестиционный механизм | Инвестиции в акционерный капитал и предоставление заемного финансирования инновационным компаниям. Соинвестиции при получении грантов от инновационного центра «Сколково». |
| Размер инвестиционной сделки | 10-90 млн. руб. |
| Приоритетные направления инвестирования | Инновационные направления. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап, посевная стадия, ранний рост. |

| | |
|------------------------------|---|
| Управляющая компания | ВТБ Капитал Управление Активами, закрытое акционерное общество |
| Партнеры компании | Под управлением компании находятся 17 ЗПИФов, в т.ч. венчурные фонды, фонды недвижимости, фонды прямых инвестиций, а также 19 различных фондов. |
| Адрес | 123317, Москва, Пресненская наб., д. 10. |
| Телефон | +7 (495) 725-55-40 |
| E-mail | pr_im@vtbcapital.com |
| Интернет-сайт | www.vtbcapital-am.ru |
| Инвестиционный механизм | Инвестиции в акционерный капитал и предоставление заемного финансирования инновационным компаниям. |
| Размер инвестиционной сделки | 1-7 млн. долл. |

| | |
|---|--|
| Приоритетные направления инвестирования | IT, интернет, промышленные инновации, нанотехнологии, создание новых материалов, энергосберегающие технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап, ранний рост. |

Приложение 2. Частные фонды венчурных и прямых инвестиций

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | ABRT |
| Адрес | 119072, Москва, Берсеневская наб., д. 5, стр. 4. |
| Телефон | +7 (812) 335-55-45 |
| E-mail | project@abrtfund.com |
| Интернет-сайт | www.abrtfund.com |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Программное обеспечение, интернет, новые мобильные сервисы. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап, ранние стадии и стадии роста. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Advance Capital |
| Адрес | 119017, Москва, ул. Большая Ордынка, д. 44, стр. 4, БЦ «На Ордынке». |
| Телефон | +7 (495) 662-33-03 |
| E-mail | info@advcap.ru |
| Интернет-сайт | www.advancecapital.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Разные отрасли. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Разные стадии. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Acrobator |
| Адрес | 109028, Москва, Серебряническая наб., д. 27. |
| Телефон | Нет данных. |
| E-mail | hi@acrobator.com |
| Интернет-сайт | www.acrobator.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет, медиа, e-commerce. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Almaz Capital |
| Адрес | 125047, Москва, ул. Лесная, д. 5, корп. Б. |
| Телефон | +7 (495) 636-28-16 |
| E-mail | presentations@almazcapital.com |
| Интернет-сайт | www.almazcapital.com |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет, e-commerce, в меньшей степени другие отрасли. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Aurora DFJ VTB |
| Адрес | Москва, Пресненская наб., д. 10. |
| Телефон | +7 (495) 725-55-40 |
| E-mail | info@vtbcapital.com |
| Интернет-сайт | www.dfjaurora.com |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Программное обеспечение, интернет, медиа, биотехнологии, альтернативные виды энергии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Разные стадии. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Baring Vostok Capital Partners |
| Адрес | 123056, Москва, ул. Гашека, д.7, оф. 750. |
| Телефон | +7 (495) 967-13-07 |
| E-mail | Нет данных |
| Интернет-сайт | www.bvcp.ru |
| Средний размер инвестиционной сделки | 40–150 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Нет данных. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Любая стадия. |

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Управляющая компания | Buran Venture Capital |
| Адрес | 121069, Москва, Хлебный пер., д. 8. |
| Телефон | +7 (495) 540-4842 |
| E-mail | info@buranvc.com |
| Интернет-сайт | www.ru.buranvc.com |

| | |
|--|---|
| Размер инвестиционной сделки | 500 тыс. – 3 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Онлайн-медиа, мобильный интернет, e-commerce. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранняя стадия. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Bright Capital LLC. |
| Адрес | 119072, Москва, Берсеневская набережная, д. 6/3. |
| Телефон | +7 (495) 989-85-40 |
| E-mail | info@bright-capital.com |
| Интернет-сайт | www.bright-capital.com |
| Размер инвестиционной сделки | В зависимости от проекта. |
| Отраслевые предпочтения | Возобновляемая энергетика, ресурсосбережение, цифровые технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Разные стадии. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | CapMan Private Equity Advisors Ltd. |
| Адрес | 119002, Москва, ул. Арбат, д.10. |
| Телефон | + 7 (495) 620-48-85 |
| E-mail | hans.christian.dall.nygard@capman.com |
| Интернет-сайт | www.capman.com |
| Средний размер инвестиционной сделки | 5–15 млн. евро. |
| Отраслевые предпочтения | Товары народного потребления, услуги, телекоммуникации, сельское хозяйство. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Расширение и развитие. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Eagle Capital Partners |
| Адрес | 123001, Москва, ул. Большая Садовая, д. 10, оф. 22. |
| Телефон | +7 (495) 223-02-92 |
| E-mail | info@evp.ru, goshch@evp.ru |
| Интернет-сайт | www.eaglecapital.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 5-15 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Нет предпочтений. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Расширение бизнеса. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | e-Trust, инвестиционная группа |
| Адрес | 119099, Москва, Смоленская пл., д. 3, БЦ «Пергус», 7 эт. |
| Телефон | +7 (495) 933-89-44 |
| E-mail | info@e-trustgroup.ru |
| Интернет-сайт | www.e-trustgroup.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 100 тыс. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Нет предпочтений. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Посевная, стартап. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Fast Lane Ventures |
| Адрес | 127055, Москва, ул. Бутырский вал, д. 68/70, стр. 4, БЦ «Бейкер Плаза». |
| Телефон | +7 (495) 988-18-91 |
| E-mail | project@fastlaneventures.ru |
| Интернет-сайт | www.fastlaneventures.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 1 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет, медиа, e-commerce. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Посевная. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | FPI Innovation Fund LP |
| Адрес | 119034, Москва, Зубовский бульвар, д. 21, оф. 19/20, БЦ «На Зубовском». |
| Телефон | +7 (495) 648-60-72 |
| E-mail | info@fpivc.com |
| Интернет-сайт | www.fpivc.com |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Любые инновационные высокотехнологичные проекты. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранние стадии. |

| | |
|----------------------|-------------------------------|
| Управляющая компания | Finam Capital |
| Адрес | Москва, Даев переулок, д. 20. |
| Телефон | +7 (495) 796-93-88 |
| E-mail | finamcapital@finam.ru |
| Интернет-сайт | www.finamcapital.com |

| | |
|--|----------------------------|
| Размер инвестиционной сделки | 2-20 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стадии роста и расширения. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Guard Capital |
| Адрес | 123610, Москва, Краснопресненская наб., д. 12, ЦМТ, подъезд 3. |
| Телефон | +7 (495) 786-96-74 |
| E-mail | info@guardcapital.ru |
| Интернет-сайт | www.guardcapital.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 2 – 5 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет-технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Быстрорастущие компании, перспективные стартапы. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | iTech Capital |
| Адрес | Москва, Петровский переулок, д. 10, стр. 2. |
| Телефон | +7 (495) 650-11-92 |
| E-mail | info@itcap.ru |
| Интернет-сайт | www.itcap.ru |
| Средний размер инвестиционной сделки | 1-10 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет-технологии, электронный процессинг. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Проекты, вышедшие на уровень безубыточности и проекты в ранней стадии. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Impulse VC |
| Адрес | 125315, Москва, Ленинградский просп., д. 74 а. |
| Телефон | +7 (499) 702-36-72 |
| E-mail | start@impulsevc.com |
| Интернет-сайт | www.impulsevc.com |
| Средний размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Интерактивный маркетинг. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Посевная стадия. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | IT-Online Venture |
| Адрес | 127083, Москва, ул. 8 марта, д. 1, стр. 12, корп. 3, БЦ «Трио». |
| Телефон | +7 (495) 933-01-33 |
| E-mail | m.kazartsev@it-online.ru |
| Интернет-сайт | www.it-online.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 1.5 – 10 млн. руб. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет, e-commerce, медиа. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Посевная стадия. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Indigo Capital Partners |
| Адрес | Нет данных |
| Телефон | Нет данных |
| E-mail | info@indigocapital.ru |
| Интернет-сайт | www.indigocapital.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 10-30 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет-технологии, медиа, энергетика, биотехнологии, «зеленая» энергетика. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранний рост. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | In Venture Partners |
| Адрес | 123317, Москва, Пресненская наб., д. 6/2, оф. 608. |
| Телефон | +7 (495) 641-36-35 |
| E-mail | info@inventurepartners.com |
| Интернет-сайт | www.inventurepartners.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет, мобильные услуги, программное обеспечение, e-commerce. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Посевная стадия. |

| | |
|----------------------|---|
| Управляющая компания | I2BF Global Ventures |
| Адрес | 117036, Москва, Проспект 60-летия Октября, д. 10 а. |
| Телефон | +7 (495) 660-10-84 |
| E-mail | info@i2bf.com |
| Интернет-сайт | www.i2bf.com |

| | |
|--|--|
| Размер инвестиционной сделки | 6 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Ресурсо-энергоэффективность и альтернативная энергетика. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Разные стадии. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Leorsa Innovations |
| Адрес | 195027, Санкт-Петербург, Пискаревский пр-т, д. 2, корп. 2, оф. 712. |
| Телефон | +7 (812) 448-41-41 |
| E-mail | Нет данных |
| Интернет-сайт | www.leorsa.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Девелопмент недвижимости, инновационные научные разработки. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Life. SREDA |
| Адрес | 117105, Москва, Варшавское шоссе, д. 9/1 б. |
| Телефон | Нет данных. |
| E-mail | info@lifesreda.ru startup@lifesreda.ru |
| Интернет-сайт | www.lifesreda.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 1 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Мобильные интернет-финансовые технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | LETA Capital |
| Адрес | Нет данных. |
| Телефон | +7 (495) 797-26-94 |
| E-mail | info@leta.vc |
| Интернет-сайт | www.leta.vc |
| Размер инвестиционной сделки | 400 тыс. – 2 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Новые продукты и услуги в сфере информационных технологий. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Поздняя посевная стадия и стадия раннего роста. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Martinson Trigon Venture Partners |
| Адрес | Нет данных. |
| Телефон | +372-666-02-35 |
| E-mail | mtvp@mtvp.eu |
| Интернет-сайт | www.martinsontrigon.com |
| Размер инвестиционной сделки | 0,5 – 4 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет-медиа, телекоммуникации. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Maxwell Asset Management |
| Адрес | 119180, Москва, ул. Большая Якиманка, д. 1. |
| Телефон | +7 (495) 411-69-92 |
| E-mail | info@ammaxwell.ru |
| Интернет-сайт | www.ammaxwell.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Биотехнологии и фармацевтика. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранние стадии. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Mint Capital |
| Адрес | 119021, Москва, ул. Льва Толстого, д. 18 б, 5 этаж. |
| Телефон | +7 (495) 980-17-22; 780-04-24 |
| E-mail | info@mintcap.ru |
| Интернет-сайт | www.mintcap.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Логистика, дистрибуция, финансы, информационные технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Прямые инвестиции на стадии расширения бизнеса. |

| | |
|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Управляющая компания | N. R. Growth Consulting Ltd. |
| Адрес | Москва, Ленинский проспект, 15 а. |
| Телефон | +7 (495) 685-95-05 |
| E-mail | assistent@nrgc.com |
| Интернет-сайт | www.nrgc.com |
| Средний размер инвестиционной сделки | 10-30 млн. долл. |

| | |
|-------------------------|--|
| Отраслевые предпочтения | Розничная торговля, автомобильный рынок, телекоммуникации, производство потребительских товаров и т.д. |
| Стадия инвестирования | Расширение. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Pinebridge Investments (Russia) Ltd. |
| Адрес | 115054, Москва, Космодамианская наб., д. 52/3. |
| Телефон | +7 (495) 961-20-00 |
| E-mail | info@pinebridgeinvestments.ru |
| Интернет-сайт | www.pinebridgeinvestments.ru |
| Средний размер инвестиционной сделки | 20–50 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Различные отрасли. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Компании, находящиеся в стадии интенсивного роста, в меньшей степени стартапы. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Prostor Capital |
| Адрес | 125284, Москва, Ленинградский пр-т., д. 31а, БЦ «Монарх». |
| Телефон | +7 (495) 662-72-73 |
| E-mail | info@prostor-capital.ru |
| Интернет-сайт | www.prostor-capital.ru |
| Средний размер инвестиционной сделки | 1-2 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Информационные технологии, интернет-компании. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранняя, расширение. |

| | |
|--|--------------------------|
| Управляющая компания | Phenomen Ventures |
| Адрес | Нет данных. |
| Телефон | Нет данных. |
| E-mail | info@phenomencvc.com |
| Интернет-сайт | www.phenomenventures.com |
| Средний размер инвестиционной сделки | 5-7 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап. |

| | |
|----------------------|--|
| Управляющая компания | Quadriga Capital Russia |
| Адрес | 107045, Москва, Даев пер., д. 20, оф. 430. |
| Телефон | +7 (495) 604-82-62 |

| | |
|--|--|
| E-mail | info@quadriga-capital.ru |
| Интернет-сайт | www.quadriga-capital.ru |
| Средний размер инвестиционной сделки | 7 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Отрасли, ориентированные на потребительский рынок. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Расширение. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | RWM Capital |
| Адрес | 105064, Москва, ул. Земляной вал, д. 9. |
| Телефон | +7 (495) 660-70-30 |
| E-mail | info@rwmcapital.ru |
| Интернет-сайт | www.rwmcapital.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Для прямых инвестиций по фактической ситуации, для венчурных проектов 50-200 тыс. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Транспорт, инфраструктура, производство, финансовый сектор; для венчурных проектов – информационные технологии, интернет, e-commerce. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Разные. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Russia Partners |
| Адрес | 107031, Москва, Столешников пер., 14, 2-й этаж. |
| Телефон | +7 (495) 234-3095 |
| E-mail | См. сайт. |
| Интернет-сайт | www.russiapartners.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 1-200 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Реклама и издательство, строительные материалы, потребительские и бытовые товары, потребительские услуги, финансовые услуги и лизинг, информационные технологии, логистика, средства массовой информации и медийные услуги, фармацевтика, недвижимость, розничная торговля и телекоммуникации. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | От стартапа до расширения и модернизации бизнеса. |

| | |
|----------------------|-------------------------------------|
| Управляющая компания | R&D Capital |
| Адрес | Москва, Озерковская наб., д. 22/24. |
| Телефон | Нет данных |
| E-mail | info@rndcapital.org |
| Интернет-сайт | www.rndcapital.org |

| | |
|--|---|
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Информационные технологии, интернет, медиа, e-commerce. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Посевная стадия. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Runa Capital |
| Адрес | 127051, Москва, Цветной бульвар, д. 11, стр. 6. |
| Телефон | См. сайт. |
| E-mail | businessplan@runacap.com |
| Интернет-сайт | www.runacap.com |
| Размер инвестиционной сделки | 1 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Информационные технологии, с особым акцентом на облачных вычислениях, сложном программном обеспечении, виртуализации и мобильных приложениях. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартапы на ранних стадиях. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Softline Venture Partners |
| Адрес | 119991, Москва, ул. Губкина, д. 8. |
| Телефон | +7 (495) 232-00-23 |
| E-mail | info@softline.ru |
| Интернет-сайт | www.softline.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 1 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Программное обеспечение, интернет-проекты. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Начальные стадии. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Svarog Capital Advisors |
| Адрес | 119017, Москва, ул. Большая Ордынка, д. 40, стр. 4. |
| Телефон | +7 (495) 745-57-57 |
| E-mail | office@svarogcapital.com |
| Интернет-сайт | www.svarogcapital.com |
| Средний размер инвестиционной сделки | 30 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Потребительский рынок, товары повседневного спроса, услуги, транспорт и логистика, телекоммуникации. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранняя стадия, расширение. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Starta Capital |
| Адрес | 105064, Москва, ул. Земляной вал, д. 9. |
| Телефон | +7 (495) 761-13-49 |
| E-mail | info@startacapital.com |
| Интернет-сайт | www.startacapital.com |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Информационные технологии, интернет-технологии, мобильная техника, робототехника, электроника и приборостроение, биоинформатика, промышленные технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Посевная стадия и ранний рост. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Steeep Rock Capital LLP |
| Адрес | 109052, Москва, Нижегородская ул., д. 104, корп. 3. |
| Телефон | +7 (495) 671-40-70 |
| E-mail | Нет данных. |
| Интернет-сайт | www.steeeprockcap.com |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Разные отрасли. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Поздние стадии. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Sever Asset Management |
| Адрес | 125167, Москва, Ленинградский проспект, д. 47, стр. 2. |
| Телефон | +7 (499) 213-31-45 |
| E-mail | info@uk-sever.ru |
| Интернет-сайт | www.uk-sever.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Любая отрасль. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап. |

| | |
|----------------------|--|
| Управляющая компания | Siguler Guff and Company |
| Адрес | 107031, Москва, Столешников пер., д. 14. |
| Телефон | +7 (495) 234-30-95 |
| E-mail | Pianova@rp.co.ru |

| | |
|--|---|
| Интернет-сайт | www.sigulerguff.com www.russiapartners.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 30-90 млн. долл. за пакет акций в 25–51% традиционных отраслей и 10-20 млн. долл. в компании высокотехнологичных отраслей. |
| Отраслевые предпочтения | Потребительские и бытовые товары, потребительские и финансовые услуги, информационные технологии и логистика, средства массовой информации и медийные услуги, фармацевтика и медицинские услуги, розничная торговля и телекоммуникации. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Расширение и развитие бизнеса. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Target Ventures |
| Адрес | Москва, ул. Горбунова, д. 2, стр. 204, БЦ «Гранд Сетунь Плаза». |
| Телефон | Нет данных. |
| E-mail | См. сайт |
| Интернет-сайт | www.targetventures.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет, медиа, e-commerce. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Troika Ventures Capital |
| Адрес | 119019. Москва, ул. Знаменка, д. 7, стр. 3. |
| Телефон | +7 (495) 663-77-88 |
| E-mail | uk@sberbank-vc.ru |
| Интернет-сайт | www.troikaventure.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Любая отрасль. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранний рост. |

| | |
|------------------------------|--|
| Управляющая компания | Trifecta Private Equity |
| Адрес | 121374, Москва, ул. Багрицкого, д. 1, ОС-374, а/я 418. |
| Телефон | +7 (495) 972-63-33; 924-30-08 |
| E-mail | info@trifecta.ru |
| Интернет-сайт | www.trifecta.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 10-25 млн. долл. |

| | |
|--|--|
| Отраслевые предпочтения | Ритейл, производство потребительских товаров, финансовые услуги. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Расширение. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Venova |
| Адрес | Нет данных. |
| Телефон | +7 (910) 454-63-49 |
| E-mail | info@venova.ru |
| Интернет-сайт | www.venova.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Новые материалы, альтернативная энергетика, химические и медицинские технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранние стадии развития – посевная и стартап. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Vesna Investment |
| Адрес | 115280, Москва, ул. Ленинская слобода, д. 19, БЦ «Омега Плаза». |
| Телефон | Нет данных. |
| E-mail | startup@vesnainvestment.com |
| Интернет-сайт | www.vesnainvestment.com |
| Размер инвестиционной сделки | 100 – 500 тыс. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет-сервисы, онлайн-образование, мобильные приложения, медийные и телекоммуникационные проекты. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранние стадии. |

| | |
|------------------------------|---|
| Управляющая компания | Venture Investments & Yield Managers Ltd |
| Адрес | 129090, Москва, Ботанический переулок, д. 5. |
| Телефон | +7 (495) 937-70-43 |
| E-mail | info@VIYm.ru |
| Интернет-сайт | www.viymanagement.com |
| Размер инвестиционной сделки | 10-25 млн. долл. |

| | |
|--|--|
| Отраслевые предпочтения | Гостиничные объекты и сети, логистика, жилье элитного и бизнес класса, многофункциональная застройка; потребительские товары: производство и упаковка товаров народного потребления, с/х продукции и продуктов питания; потребительские сервисы: сети быстрого питания, специализированной розничной торговли и дистрибуции; медиа-ресурсы и дистрибуция, финансовые услуги, информационные технологии, сырье и материалы. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Рост и расширение. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Waarde Capital |
| Адрес | 127137, Москва, ул. Правды, д. 26. |
| Телефон | +7 (495) 669-83-88 |
| E-mail | info@waardecapital.com |
| Интернет-сайт | www.waardecapital.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Для прямых инвестиций 5 – 20 млн. долл., для венчурных проектов 200 тыс. – 2 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Информационные технологии, интернет, программное обеспечение, медиа, финансовые услуги, биотехнологии, торговые сети и др. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | В существующие или вновь создаваемые предприятия любой стадии инвестиционного цикла. |

| | |
|--|--------------------------------------|
| Управляющая компания | Wermut Asset Management GmbH. |
| Адрес | Москва, ул. Брянская, д. 5. |
| Телефон | +7 (495) 580-73-01 |
| E-mail | info@wermutham.com |
| Интернет-сайт | www.wermutham.com |
| Средний размер инвестиционной сделки | 15-20 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Чистые технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Поздняя. |

| | |
|------------------------------|--|
| Управляющая компания | Алор Инвест |
| Адрес | 115162, Москва, Шаболовка, д. 31, стр. Б, подъезд 2, этаж 1. |
| Телефон | +7 (495) 980-24-98 |
| E-mail | info@alor.ru |
| Интернет-сайт | www.alor.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 0,5 – 50 млн. долл. |

| | |
|--|---|
| Отраслевые предпочтения | Химия, нефтехимия, энергетика, энергоносители, микро - и оптоэлектроника, информационные технологии, телеком, строительные и промышленные технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап, посевная стадия. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Атланта |
| Адрес | 119602, Москва, ул. Академика Анохина, д. 2, корп. 7. |
| Телефон | +7 (495) 258-75-07 |
| E-mail | info@atlantauk.ru |
| Интернет-сайт | www.atlantauk.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Коммерческая недвижимость, информационные технологии и интернет. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стадии роста и расширения. |

| | |
|--|--------------------------------------|
| Управляющая компания | Биопроцесс Кэпитал Венчурс |
| Адрес | 121069, Москва, Столовый пер., д. 6. |
| Телефон | +7 (495) 974-74-01 |
| E-mail | См. сайт. |
| Интернет-сайт | www.bcvf.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных |
| Отраслевые предпочтения | Биотехнологии, тонкая химия. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Инновационные решения |
| Адрес | 123557, Москва, Расторгуевский пер., д. 4, стр. 2. |
| Телефон | +7 (495) 797-80-65 |
| E-mail | vp@mdcg.ru |
| Интернет-сайт | www.innovative-solutions.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 5 млн. – 1 млрд. руб., возможно софинансирование. |
| Отраслевые предпочтения | Информационные технологии, энергетика и энергоснабжение, биотехнологии, медицина, новые материалы, нанотехнологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап и другие стадии. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Лидер Инвест |
| Адрес | Москва, Варшавское шоссе, д. 95, корп. 1. |
| Телефон | +7 (495) 280-05-60 |
| E-mail | venture@leader-invest.ru |
| Интернет-сайт | www.leader-invest.ru |
| Средний размер инвестиционной сделки | 5 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Промышленные технологии, информационные технологии, интернет, телекоммуникации. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранние стадии, расширение. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Модернизация Инновации Развитие |
| Адрес | 115035, Москва, Садовническая ул., д. 79. |
| Телефон | +7 (495) 790-83-66 |
| E-mail | info@fundmir.ru |
| Интернет-сайт | www.fundmir.ru |
| Средний размер инвестиционной сделки | 100-150 млн. руб. |
| Отраслевые предпочтения | Новые материалы, биомедицинские технологии, машиностроение. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Национальная сеть бизнес-ангелов «Частный капитал» |
| Адрес | 115114, Москва, 2-й Кожвнический пер. 12. |
| Телефон | +7 (495) 646-05-01 |
| E-mail | info@private-capital.ru |
| Интернет-сайт | www.private-capital.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Любые отрасли. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Посевная, стартап, расширение. |

| | |
|----------------------|---|
| Управляющая компания | РВТ Инвест |
| Адрес | 121151, Москва, ул. Студенческая, д. 20, корп. 1. |
| Телефон | +7 (495) 644-18-15 |
| E-mail | ek@rvtinvest.ru |

| | |
|--|-------------------------------|
| Интернет-сайт | www.rvtinvest.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Нет ограничений. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Начальная стадия, расширение. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Сберинвест |
| Адрес | 119090, Москва, ул. Новый Арбат, д. 21, оф. 606 121609, Москва, Рублевское шоссе, д. 36, кор. 2, оф. 281 Региональные офисы: Воронеж, Уфа, Челябинск, Калуга, Краснодар. |
| Телефон | +7 (495) 933-76-17; +7 (495) 646-76-79 |
| E-mail | venture@sberinvest.ru |
| Интернет-сайт | www.sberinvest.ru |
| Средний размер инвестиционной сделки | 1 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Новые технологии и материалы в металлургии; металлокомпозиты; энергосберегающие и энергоэффективные технологии; новые технологии в энергетике; новые технологии и материалы в нефтехимии, сервисе для нефтегазовой отрасли; нанотехнологии; информационные технологии и телекоммуникации; новые технологии и материалы в оптике, новые технологии и материалы в строительстве и ЖКХ; новые агро- и биотехнологии, новые приборы в медицине и ветеринарии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Стартап, расширение и выход на новые рынки. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Синергия Инновации |
| Адрес | Москва, Ленинградский проспект, д. 80, корп. Г. |
| Телефон | +7 (495) 663-93-63 |
| E-mail | info@insynergy.ru |
| Интернет-сайт | www.insynergy.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 15 млн. руб. |
| Отраслевые предпочтения | Информационные технологии, энергосбережение, чистые технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранние стадии. |

| | |
|----------------------|--|
| Управляющая компания | Спектр Инвест |
| Адрес | 123610, Москва, Краснопресненская наб., д. 12, ЦМТ, подъезд 3, оф. 1609. |

| | |
|--|--|
| Телефон | +7 (495) 967-02-68 |
| E-mail | p.yunin@spectrinvest.ru |
| Интернет-сайт | www.spectrinvest.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 5 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Интернет, информационные технологии, потребительский сектор. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Расширение. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Тонап Венчур |
| Адрес | 125468, Москва, Ленинградский проспект, д. 49. |
| Телефон | +7 (495) 744-34-72 |
| E-mail | info@tonap.ru |
| Интернет-сайт | www.tonapventure.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 50 тыс. – 10 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Инновационные проекты любых отраслей национальной экономики. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Посевная стадия. |

| | |
|--|--|
| Управляющая компания | Технопром |
| Адрес | 125047, Москва, ул. Лесная, д. 3. |
| Телефон | +7 (495) 363-31-37 |
| E-mail | info@ic-technoprom.ru |
| Интернет-сайт | www.ic-technoprom.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |
| Отраслевые предпочтения | Информационные технологии, технологии энерго- и ресурсосбережения, нанотехнологии, комплексные системы безопасности. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Быстрорастущие компании технологического сектора. |

| | |
|------------------------------|---|
| Управляющая компания | Финансовые инвестиции – NICOR.RU |
| Адрес | 117449, Москва, ул. Карьер, д. 2а, стр. 1, оф. 105. |
| Телефон | +7 (495) 720-45-78 |
| E-mail | uk@nicor-vc.ru |
| Интернет-сайт | www.nicor.ru |
| Размер инвестиционной сделки | Нет данных. |

| | |
|--|--|
| Отраслевые предпочтения | Биотехнологии, фармацевтика, медицинская техника, новые материалы, нанотехнологии, альтернативная энергетика и энергетическое машиностроение, информационно-телекоммуникационные технологии. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Ранний рост. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Фонд посевных инвестиций РВК |
| Адрес | 107045, Москва, Малый Головин пер., д. 5, 4 этаж. |
| Телефон | +7 (495) 730-03-55 |
| E-mail | partner@rvseed.ru |
| Интернет-сайт | www.rvseed.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 16 млн. руб. |
| Отраслевые предпочтения | Универсальный фонд. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Посевная стадия. |

| | |
|--|---|
| Управляющая компания | Эльбрус Капитал |
| Адрес | 123317, Москва, Пресненская наб., д. 10, Башня на набережной, блок «С», Москва-Сити, 52 этаж. |
| Телефон | +7 (495) 663-74-00 |
| E-mail | info@elbcp.com |
| Интернет-сайт | www.elbcp.ru |
| Размер инвестиционной сделки | 20-60 млн. долл. |
| Отраслевые предпочтения | Нет данных. |
| Предпочтительные стадии инвестирования | Нет данных. |

Приложение 3. Структуры поддержки бизнеса федерального уровня

| | |
|--------------------------|---|
| Название | Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ), некоммерческая общественная организация |
| Правовое основание | Закон Российской Федерации от 7.07.1993 г. № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» |
| Состав организации | <ul style="list-style-type: none"> • 178 территориальных ТПП; • более 200 союзов, ассоциаций и других объединений предпринимателей на федеральном уровне; • 500 бизнес-ассоциаций на региональном уровне; • около 50 тыс. предприятий и организаций различных форм собственности. |
| Адрес | 109012, Москва, ул. Ильинка, 6/1, стр.1. |
| Телефон | +7 (495) 620-00-09 |
| E-mail | tpprf@tpprf.ru |
| Интернет-сайт | www.tpprf.ru |
| Руководитель | Президент: Катырин Сергей Николаевич |
| Направления деятельности | <p>Представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства – промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю, сельское хозяйство, финансовую систему, услуги. Цели и задачи деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • содействие модернизации экономики страны, широкому применению инноваций, привлечению инвестиций; • защита интересов деловых кругов в органах государственной власти и местного самоуправления; • создание эффективной системы экспертной оценки проектов законодательных и нормативных актов в интересах предпринимателей; • развитие связей с деловыми кругами зарубежных стран, международными организациями бизнеса; • содействие качественному разрешению гражданско-правовых споров, развитию третейского разбирательства; • распространение принципов цивилизованного бизнеса и социальной ответственности в предпринимательской среде; • формирование позитивного имиджа российских производителей товаров и услуг. |

| | |
|--------------------------|---|
| Название | Российский союз промышленников и предпринимателей, общероссийская общественная организация |
| Состав организации | Более 100 отраслевых и региональных объединений, представляющих ключевые секторы экономики: ТЭК, машиностроение, инвестиционно-банковскую сферу, оборонно-промышленный комплекс, строительство, химическое производство, легкую и пищевую промышленность, сферу услуг. РСПП объединяет тысячи крупнейших российских компаний – представителей промышленных, научных, финансовых и коммерческих организаций во всех регионах России. |
| Адрес | 109240, Москва, Котельническая наб., д. 17. |
| Телефон | +7 (495) 663-04-04 |
| E-mail | rspp@rspp.ru |
| Интернет-сайт | http://pcpp.pф |
| Руководитель | Президент: Шохин Александр Николаевич |
| Направления деятельности | РСПП видит свое предназначение в консолидации усилий промышленников и предпринимателей России, направленных на улучшение деловой среды, повышение статуса российского бизнеса в стране и в мире, поддержание баланса интересов общества, власти и бизнеса. |

| | |
|--------------------|---|
| Название | Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов, автономная некоммерческая организация |
| Правовое основание | Создано Распоряжением Правительства Российской Федерации от 11.08.2011 г. № 1393-р, единственным учредителем является Правительство Российской Федерации. |
| Представительства | Представительство организации имеются во всех федеральных округах Российской Федерации. |
| Адрес | 121099, Москва, ул. Новый Арбат, д. 36/9. |
| Телефон | +7 (495) 690-91-29 |
| E-mail | asi@asi.ru |
| Интернет-сайт | www.asi.ru |
| Руководитель | Генеральный директор: Никитин Андрей Сергеевич |

| | |
|--------------------------|--|
| Направления деятельности | <p>Основная цель: создание возможностей для самореализации молодых амбициозных лидеров, способных вывести Россию на передовые позиции в мире, построить страну, в которой хочется жить и работать. Решаемые задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Продвижение проектов и инициатив быстрорастущего среднего бизнеса и в социальной сфере. • Развитие и увеличение количества лидеров из среднего бизнеса и социального сектора. • Улучшение предпринимательского климата, создание позитивного имиджа предпринимателя и предпринимательства в российском обществе. • Содействие развитию профессиональных компетенций. • Формирование и поддержка «нового» молодежного менеджмента в социальных учреждениях. • Развитие НКО в секторе социальных услуг, прежде всего бюджетных. <p>Ключевые функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поддержка предпринимательских инициатив. • Управление проектами: инициация и поиск, отбор и продвижение. • Развитие сети Агентства. • Ликвидация административных барьеров. • Распространение лучших практик. • Управление изменениями нормативно-правовой базы. • Поддержка молодых профессиональных коллективов. |
|--------------------------|--|

| | |
|---------------|---|
| Название | Российское инвестиционное агентство «Инвестируйте в Россию», автономная некоммерческая организация |
| Учредители | Министерство регионального развития Российской Федерации, в сотрудничестве с Всемирной Ассоциацией инвестиционных агентств (WAIPA). |
| Адрес | 129090, Москва, Ботанический переулок, д. 5. |
| Телефон | +7(906) 722-07-22; +7(916) 730-94-34 |
| E-mail | office@invest-rf.com |
| Интернет-сайт | www.invest-rf.com |
| Руководитель | Президент: Войцеховский Юрий Михайлович |

| | |
|--------------------------|---|
| Направления деятельности | <p>Основными целями являются:</p> <p>привлечение иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации путем содействия зарубежным инвесторам в выходе на российский рынок;</p> <p>продвижение инвестиционных возможностей и делового имиджа России путем построения эффективной системы коммуникации и взаимодействия с международным инвестиционным сообществом.</p> <p>Основные функции:</p> <p>выстраивать систему взаимоотношений с зарубежными инвестиционными агентствами и инвесторами;</p> <p>предоставлять иностранным инвесторам в оперативном режиме достоверную информацию;</p> <p>осуществлять сопровождение иностранных инвесторов;</p> <p>разрабатывать и предоставлять Правительству РФ, инвестиционному омбудсмену и инвестиционным уполномоченным в федеральных округах рекомендации по улучшению инвестиционного климата;</p> <p>взаимодействовать с региональными администрациями и агентствами по привлечению инвестиций;</p> <p>предоставлять услуги по улучшению и продвижению делового имиджа Российской Федерации;</p> <p>предоставлять услуги по привлечению иностранных инвестиций, вкл.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - продвижение региональных инвестиционных проектов; - проведение специализированных тренингов для региональных инвестиционных агентств, направленных на повышение качества предоставляемых материалов, подготовке проектов и другие; <p>предоставлять услуги по поддержке и сопровождению инвестиций для всех участников инвестиционного процесса;</p> <p>предоставлять услуги по управлению инвестиционными проектами;</p> <p>предоставлять информационно-аналитические услуги.</p> |
|--------------------------|---|

| | |
|--------------------|--|
| Название | «Деловая Россия», общероссийская общественная организация |
| Состав организации | 71 региональное отделение и 75 отраслевых отделений. |
| Адрес | 127473, Москва, ул. Делегатская, д. 7, стр.1. |
| Телефон | +7 (495) 649-18-26, +7 (495) 649-18-27 |
| E-mail | info@deloros.ru |
| Интернет-сайт | www.deloros.ru |
| Руководитель | Президент: Релик Алексей Евгеньевич |

| | |
|--------------------------|---|
| Направления деятельности | <p>Основные цели: содействовать формированию и реализации экономической политики государства, нацеленной на создание благоприятных условий для развития бизнеса, частной инициативы, конкуренции как средства достижения общей стратегической цели – повышения уровня жизни ее граждан на основе экономического роста. Основные задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • взаимодействие с органами государственной власти, подготовка аналитических докладов, экспертных заключений, проектов текстов законодательных актов с целью создания условий для экономического роста, развития предпринимательства в России, реализации интересов как нового делового сословия России в целом, так и отдельных его членов; • формирование позитивного отношения российских граждан к бизнесу, признание ими той важной роли, которую он играет в развитии общества; • защита интересов бизнеса от неправомерных действий со стороны конкурентов, государственных и правоохранительных структур, а также организация работы по устранению административных и иных барьеров, препятствующих ускоренному развитию российской экономики; • проведение в рамках организации совместных деловых и социальных проектов; • возобновление забытых и создание новых традиций российского делового сообщества. |
|--------------------------|---|

| | |
|--------------------------|--|
| Название | «Опора России», общероссийская общественная организация |
| Состав организации | <ul style="list-style-type: none"> • 83 региональных отделения; • 386 местных отделений; • 95 отраслевых союзов, ассоциаций и гильдий; • около 450 тыс. предпринимателей. |
| Адрес | 127473, Москва, Суворовская площадь, д. 1/52, подъезд 5, эт. 8. |
| Телефон | +7 (495) 660-21-11 |
| E-mail | id@opora.ru; opora@opora.ru |
| Интернет-сайт | www.opora.ru |
| Руководитель | Президент: Калинин Александр Сергеевич |
| Направления деятельности | <p>Решение актуальных вопросов из самых разных сфер, с которыми сталкиваются российские предприниматели в своей повседневной практике ведения бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> • правовая защита, • привлечение финансирования, • получение государственной поддержки, • налаживание деловых контактов внутри предпринимательского сообщества, • развитие международного сотрудничества и многие другие. |

| | |
|--------------------------|--|
| Название | Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, акционерное общество |
| Учредители | Создано по инициативе Правительства Российской Федерации, согласно Постановлению №1434 от 29.12.1994 г. В числе учредителей ТПП РФ и ряд крупных промышленных компаний. |
| Адрес | 119330, Москва, ул. Мосфильмовская, д. 17 б. |
| Телефон | +7 (499) 143-73-20 |
| E-mail | siora@siora.ru |
| Интернет-сайт | www.siora.ru |
| Руководитель | Генеральный директор: Ермаков Виктор Петрович |
| Направления деятельности | <ul style="list-style-type: none"> • Консалтинговая поддержка малых и средних предприятий, • содействие в установлении деловых связей с российскими и зарубежными партнерами, • развитие информационной инфраструктуры малого предпринимательства, • налаживание межрегионального и международного делового информационного обмена между предприятиями малого и среднего бизнеса, • помощь малым предприятиям на территории России и за рубежом в решении экономических, финансовых, правовых, организационных и управленческих вопросов. |

| | |
|-------------------|---|
| Название | Московская ассоциация предпринимателей, межрегиональная общественная организация |
| Представительства | Более 50 комитетов в 51 регионе России и зарубежных стран. Отделения и представительства работают не только в российских регионах и странах СНГ, но и в Африке (Марокко), Азии (Китай, Вьетнам, Монголия, Камбоджа), Америке (Куба, США) и др. В Швейцарии зарегистрировано Европейское отделение МАП «ЕвроМЕА», которое осуществляет свою деятельность в странах Европы, Ближнего Востока и Средиземноморья. |
| Адрес | 109004, Москва, ул. Станиславского, д. 22, стр. 2. |
| Телефон | +7 (495) 912-32-64, 911-38-39 |
| E-mail | info@moomap.ru |
| Интернет-сайт | www.moomap.ru |
| Руководитель | Президент: Поденок Андрей Евгеньевич |

| | |
|--------------------------|--|
| Направления деятельности | <p>Помощь предпринимателям в продвижении заказов; привлечение инвестиций и кредитных ресурсов; налаживание бизнеса и обеспечение его безопасности; оптимизация бухгалтерского учета; разработка бизнес-планов и ТЭО; консалтинговые, аудиторские, юридические услуги; организация бесплатных стажировок и обучение; бесплатное распространение информационной и методической литературы по организации собственного дела и другим проблемам экономики и права; содействие в финансировании проектов, вкл. получение зарубежных грантов; подбор и оформление нежилых помещений и зданий в аренду и собственность.</p> |
|--------------------------|--|

| | |
|--------------------------|--|
| Название | Национальная ассоциация агентств инвестиций и развития, некоммерческая организация |
| Учредители | РСПП и НК «Национальное агентство прямых инвестиций». |
| Адрес | 109240, Москва, Котельническая набережная, д. 17. |
| Телефон | +7 (495) 663-04-04, доб.11-49 |
| Интернет-сайт | http://рспп.рф/simplepage/276 |
| Руководитель | Исполнительный директор: Хусяиншин Рафаэль Равильевич |
| Направления деятельности | <ul style="list-style-type: none"> • Формирование сообщества институтов развития, как инструмента продвижения совместных интересов; • развитие сотрудничества между институтами развития, в том числе, федеральными институтами развития, органами исполнительной власти и международными организациями; • выработка стандартов работы институтов развития; • содействие централизованному обмену информацией между институтами развития, в том числе, лучшими практиками; • координация действий по внедрению региональных стратегий привлечения инвестиций в регионы России, консолидированное представление инвестиционных возможностей регионов России; • выработка и продвижение консолидированной позиции по формированию нормативной правовой базы по вопросам работы институтов развития и привлечению инвестиций; • содействие в экспертной оценке и отборе инвестиционных проектов; • содействие в привлечении инвестиций и установлении деловых контактов; • координация межрегиональных проектов с органами государственной власти всех уровней; • организация образовательного процесса по инвестиционной тематике. |

| | |
|--------------------------|--|
| Название | Федеральный центр проектного финансирования (ФЦПФ), открытое акционерное общество |
| Учредитель | Учрежден Постановлением Правительства РФ от 2.06.1995 г. № 545 государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (ВЭБ)». |
| Адрес | 129090, Москва, Олимпийский проспект, 14, БЦ «Даймонд Холл». |
| Телефон | +7 (495) 777-39-93 |
| E-mail | project@fcpf.ru |
| Интернет-сайт | www.fcpf.ru |
| Руководитель | Генеральный директор: Баженов Александр Владиславович |
| Направления деятельности | <p>Целью деятельности является подготовка проектов регионального и муниципального развития для их последующей реализации с привлечением внебюджетных инвестиций, вкл. проекты по развитию социальной, транспортной, коммунальной и энергетической инфраструктуры, проекты по развитию инфраструктуры государственного управления, а также проекты комплексного развития территорий, в рамках которых увязаны вопросы развития общественной инфраструктуры и экономическое или социальное развитие территории. Для достижения своей цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оказывает услуги инвестиционного консультирования органам власти по вопросам формирования проектов, • осуществляет на возвратной основе инвестиционную деятельность по финансированию подготовки проектов, • привлекает заинтересованных инвесторов к финансированию подготовки проектов, • ведет исследования проблем регионального и муниципального развития и распространяет полезный опыт. |

| | |
|---------------|---|
| Название | Национальное агентство прямых инвестиций, некоммерческое партнерство |
| Адрес | 109028, Россия, Москва, ул. Солянка 1/2 стр. 1. |
| Телефон | +7(499) 968-0008 |
| E-mail | napi@napi.ru |
| Интернет-сайт | www.napi.ru |
| Руководитель | Председатель Правления: Вдовин Игорь Александрович |

| | |
|--------------------------|--|
| Направления деятельности | <ul style="list-style-type: none"> Разработка финансово-инвестиционных стратегий для частных и государственных компаний, холдингов, промышленно-финансовых групп; разработка стратегий слияний и поглощений, стратегий выхода на российский и зарубежные рынки; разработка стратегий и программ социально-экономического развития, отраслевых и инвестиционных стратегий для макрорегионов, регионов и муниципалитетов; повышение конкурентоспособности регионов через формирование маркетинговых и коммуникационных стратегий; разработка проектов в области государственно-частного партнерства; <p>консультирование компаний по вопросам эффективного взаимодействия с органами власти федерального, регионального и муниципального уровней, снижения издержек и создания основ для стабильного экономического развития на территориях присутствия;</p> <ul style="list-style-type: none"> предоставление услуг по выбору форм и инструментов финансирования, привлечению долгового и проектного финансирования, повышению стоимости и подготовки компаний к IPO, структурированию инвестиционных сделок с использованием инструментов и алгоритмов государственно-частного партнерства федерального, регионального и муниципального уровня; <p>организация деловых мероприятий всех типов – экономических и инвестиционных форумов на региональном и федеральном уровнях, презентаций регионов и компаний, road-show, мастер-классов, семинаров и конференций.</p> <p>НАПИ является постоянным организатором мероприятий Международного инвестиционного форума «Сочи» и Петербургского международного экономического форума.</p> |
|--------------------------|--|

| | |
|-------------------|--|
| Название | Международная гильдия финансистов, общественная организация |
| Представительства | Великобритания, Венгрия, Германия, Дания, Испания, Украина, Казахстан, Финляндия, Эстония, Латвия и Литва. |
| Адрес | 105094, Москва, Семеновская наб., д. 2/1, стр. 1. |
| Телефон | +7 (495) 225-92-32 |
| E-mail | info@mgfin.ru |
| Интернет-сайт | www.mgfin.ru |
| Руководитель | Президент: Кудрин Алексей Леонидович |

| | |
|--------------------------|---|
| Направления деятельности | Среди реализуемых проектов особый интерес представляет «Инвестиционный тест-драйв», который является проводником в процессе поиска и привлечения банковских и инвестиционных компаний к вложению средств в новые бизнес-проекты. Инвестиционные проекты включены в обширный банк данных, где представлены как региональные, так и общероссийские бизнес-идеи. Презентации проектов проводятся для широкого круга потенциальных инвесторов, который включает в себя представителей крупнейших российских финансовых институтов, банковских организаций, венчурных и инвестиционных фондов. Сессия дает возможность не только представить свои идеи и получить их профессиональную оценку, но и выйти непосредственно на заключение инвестиционного соглашения. |
|--------------------------|---|

| | |
|--------------------------|---|
| Название | Центр иностранных инвестиций, международная общественная организация |
| Адрес | 129323, Москва, ул. Снежная, д. ¼. |
| Телефон | +7 (916) 276-36-71 |
| E-mail | andrey.generalov@gmail.com; iicyar@mail.ru |
| Интернет-сайт | www.uniic.ru. |
| Руководитель | Президент: Генералов Андрей Иванович |
| Международный статус | Аккредитован в Швейцарии, Австрии, Италии и США, имеет специальный консультативный статус Совета по экономическим и социальным вопросам (ЭКОСОС) ООН, консультативный статус при ЮНИДО и статус наблюдателя Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). |
| Направления деятельности | <ul style="list-style-type: none"> Развитие внешнеэкономических и внешнеполитических связей; обмен специалистами, организация зарубежных стажировок для представителей власти и бизнеса; привлечение иностранных инвестиций, поиск партнеров и создание совместных предприятий; консультации, разработка и анализ бизнес-планов, инвестиционных проектов и планов экономического развития территорий; составление политических и экономических аналитических прогнозов, анализ федеральных и региональных законодательных актов. |

| | |
|--------------------------|---|
| Название | Союз инновационно-технологических центров, некоммерческое партнерство |
| Состав организации | 27 эффективных ИТЦ в 20 субъектах Российской Федерации. |
| Адрес | 124498, Москва, Зеленоградский проезд, д. 5, стр. 20. |
| Телефон | +7 (499) 720-69-19 |
| E-mail | info@ruitc.ru |
| Интернет-сайт | www.ruitc.ru |
| Руководитель | Генеральный директор: д.т.н. Беспалов Владимир Александрович |
| Направления деятельности | Взаимодействуя с научными организациями и парками, отраслевыми исследовательскими институтами, учреждениями высшего профессионального образования, члены союза проводят диагностику и отбор наиболее перспективных научных и инновационных проектов с последующим привлечением ведущих зарубежных и российских компаний к взаимовыгодному сотрудничеству, т.е. выступают связующим звеном в процессе коммерциализации инновационной продукции и технологий. |

Приложение 4. Глоссарий

Агентство –

1. представительное учреждение, представительство, отделение более крупного учреждения, предприятия, фирмы, ведающее их делами в данном регионе и выполняющее определенный круг их поручений;
2. учреждение, выполняющее определенную государственную, общественную, социальную функцию. Например, агентство по защите прав потребителей, рекламные агентства, туристическое агентство, автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (АСИ).

Агропромышленный парк –

1. специализированная зона, создающая компактно расположенную комбинацию технологически синхронизированных производственных, перерабатывающих предприятий, объектов логистической, рыночной, социальной, контролирующей инфраструктуры, выстраивающихся в отраслевую специализацию региона;
2. инструмент государственного регулирования АПК в рамках ВТО, позволяющий проводить меры по поддержке местных производителей, развитию и модернизации агропромышленных предприятий, развитию сельских территорий и регулированию рынков сбыта готовой продукции;
3. технологический комплекс, ориентированный на развитие малого и среднего предпринимательства в области сельского хозяйства.

Основным назначением агропромпарка является обеспечение сельхозпроизводителей необходимой материально-технической базой для переработки, хранения и реализации сельскохозяйственной продукции.

Административные барьеры –

установленные решениями государственных органов правила ведения определенной деятельности на рынке, соблюдение которых является обязательным условием этой деятельности, в которых:

- затягиваются сроки решения вопросов,
- запрашивается избыток информации,
- происходит вмешательство в решения юридических лиц,
- вводятся платежи за прохождение бюрократических процедур.

Наиболее часто встречаются случаи применения административных барьеров: при получении доступа к ресурсам и правам собственности на них, а также при получении права на осуществление хозяйственной деятельности.

Акция –

эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Обычно акция является именной ценной бумагой.

Альтернативные инвестиции –

это инвестиции в нетрадиционные инструменты. Подразумевает вложения в различные нефинансовые активы, а также участие в венчурных фондах, в фондах прямых инвестиций, целью которых является вхождение в акционерный капитал (венчурные фонды) или участие в управлении (фонды прямых инвестиций), как правило, новых динамично развивающихся высокотехнологичных компаний перспективных секторов экономики. Выделяют следующие направления альтернативных инвестиций:

- инвестиции в динамично развивающиеся высокотехнологичные компании перспективных наукоемких производств (например, альтернативные источники энергии, биотехнологии, нанотехнологии, перспективная робототехника, компьютерные и телекоммуникационные технологии и другие);
- инвестиции в артрынок и искусство;
- инвестиции в антиквариат, в том числе ретро-автомобили;
- инвестиции в коллекции вина;
- инвестиции в драгоценные камни;
- инвестиции в монеты (нумизматика), в марки (бизнес-филателия), в значки и награды (фалеристика) и т.д.

Амортизация –

исчисленный в денежном выражении износ основных средств в процессе их применения, производственного использования. Амортизация есть одновременно средство, способ, процесс перенесения стоимости изношенных средств труда на произведенный с их помощью продукт. Инструментом возмещения износа основных средств являются амортизационные отчисления в виде денег, направляемых на ремонт или строительство, изготовление новых основных средств. Сумма амортизационных отчислений включается в издержки производства (себестоимость) продукции и тем самым

переходит в цену. Производитель обязан производить накопление амортизационных отчислений, откладывая их из выручки за проданную продукцию. Накопленные амортизационные отчисления образуют амортизационный фонд в виде денежных средств, предназначенных для воспроизводства, воссоздания изношенных основных средств. Величина годовых амортизационных отчислений предприятия, организации определяется в виде доли первоначальной стоимости объектов, представляющих основные средства. Нормативное значение этой доли называют нормой амортизации.

Аннуитет (дифференцированный платеж) –

равные по размеру платежи или поступления денежных средств, осуществляемые через равные промежутки времени по одинаковой ставке процента.

Аутсорсинг –

1. передача на договорной основе непрофильных функций другим организациям, которые специализируются в конкретной области и обладают соответствующим опытом, знаниями, техническими средствами;
2. стратегия управления, которая позволяет оптимизировать функционирование организации за счет сосредоточения деятельности на главном направлении.

Балансовая прибыль –

прибыль компании до вычета из нее налоговых и прочих обязательных платежей.

Банковская система –

совокупность кредитных отношений организаций, осуществляющих аккумуляцию средств, их размещение в кредиты, осуществление расчетов и другие банковские операции. В странах с рыночной экономикой банковская система включает Центральный банк, осуществляющий функции денежно-кредитного регулирования, и банки, занимающиеся финансово-кредитным обслуживанием предприятий, организаций и частных лиц.

Бенефициар –

1. лицо, которому предназначен денежный платеж, получатель денег, выгоды, прибыли, доходов;
2. лицо, которое получает доход от своего имущества при передаче управления другому лицу.

Бенчмаркинг –

метод использования чужого опыта, передовых достижений лучших компаний, подразделений собственной компании, отдельных специалистов для повышения эффективности работы, производства, совершенствования бизнес-процессов; основан на анализе конкретных результатов и их использовании в собственной деятельности. Выделяют:

- конкурентный бенчмаркинг – сравнение своей продукции, бизнес-процессов с аналогами прямых конкурентов;
- функциональный бенчмаркинг – сравнение эффективности отдельных функций (например, логистики, управления персоналом) компаний одной отрасли, не обязательно прямых конкурентов;
- общий бенчмаркинг – анализ и восприятие передового опыта компаний, действующих в других отраслях;
- внутренний бенчмаркинг – сравнение эффективности работы разных подразделений одной организации и восприятие, внедрение лучших приемов работы, бизнес-процессов.

Бизнес-ангел –

частный инвестор, вкладывающий деньги в инновационные (рискованные) проекты (стартапы) на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный), и как правило, без предоставления какого-либо залога. Синонимы: частные инвесторы, неформальные инвесторы, неформальные венчурные капиталисты.

Бизнес-инкубаторы –

комплексы недвижимости, предоставляющие производственные площади и услуги мелким и средним начинающим предприятиям. Как правило, поддерживаются различными фондами поддержки малого бизнеса, местными бюджетами, агентствами экономического развития, фондами содействия. Часто имеют в составе различные агентства содействия, учебные центры и предлагают в аренду в основном недорогие площади, имеют гибкую систему планировки помещений.

Бизнес-парк –

земельная собственность, юридически и технически организованная как специализированный объект доходной недвижимости, оснащенный соответствующей инженерной и транспортной инфраструктурой, обычно включающий офисные и производственно-складские здания. Выделяют следующие виды бизнес-парков: индустриальный парк, складские или распределительные центры,

логистические центры, научно-исследовательские технопарки, технологические парки, бизнес-инкубаторы, комплексные технопарки.

Бизнес-план –

документ, программа действий менеджмента, схема и аналитический расчет осуществления бизнес-операций и действий фирмы, который содержит сведения о фирме, товарах, их производстве, маркетинге, рынках сбыта и организации эффективных операций.

Валовые (общие) инвестиции –

совокупный объем инвестиций, направленных на приобретение средств производства, новое строительство, прирост товарно-материальных запасов, затраты на замещение старого оборудования (амортизация) в течение определенного периода времени.

ВВП, валовой внутренний продукт –

макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления), произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства.

Вложения капитальные –

инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-исследовательские работы и другие затраты. Инвестиции, вложенные в оборотный капитал, не могут считаться капитальными вложениями.

Вексель –

вид ценной бумаги, представляет собой денежное обязательство строго установленной законом формы. Является безусловным и бесспорным долговым документом.

Венчурное инвестирование –

вложение денежных средств или материальных активов в обмен на долю в компании, находящейся на стадии стартапа, в расчете на рост капитализации компании в будущем и получение высокой прибыли при продаже этой доли через определенное время.

Внутренняя норма доходности, IRR –

1. показатель эффективности инвестиций, характеризующий уровень доходности инвестиционного проекта. Выражается ставкой дисконтирования, при которой будущая стоимость денежного потока равна текущей стоимости вложенных средств;
2. норма прибыли, порожденная инвестицией. Это та норма прибыли (барьерная ставка, ставка дисконтирования), при которой чистая текущая стоимость инвестиции равна нулю, или это та ставка дисконта, при которой дисконтированные доходы от проекта равны инвестиционным затратам. Внутренняя норма доходности определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника;
3. расчетная процентная ставка, при которой получаемые выгоды (доходы) от проекта становятся равными затратам на проект, то есть ее можно определить как расчетную процентную ставку, при которой чистая приведенная стоимость равняется нулю;
4. тот максимальный процент, который может быть выплачен для мобилизации капиталовложений в проект.

Волатильность рынков –

1. статистический показатель, характеризующий тенденцию изменчивости цены. Волатильность является важнейшим финансовым показателем в управлении финансовыми рисками, где представляет собой меру риска использования финансового инструмента за заданный промежуток времени;
2. частота колебания цены вверх и вниз.

Высокомаржинальный продукт –

продукт, при продаже которого достигается высокая прибыль. Например: спиртное, лекарства, сигареты, игрушки, высокие технологии, бензин.

Глобализация –

1. тенденция к образованию всемирной инвестиционной среды и интеграция национальных рынков капиталов;
2. процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации;
3. общий термин, обозначающий сложный комплекс трансграничных взаимодействий между физическими лицами, предприятиями,

институтами и рынками. Этот комплекс проявляется в расширении потоков товаров, технологий и финансовых средств, в неуклонном росте и усилении влияния международных институтов гражданского общества, в глобальной деятельности транснациональных корпораций. Также в значительном расширении масштабов трансграничных коммуникационных и информационных обменов, прежде всего через интернет, в трансграничном переносе заболеваний и экологических последствий и во все большей интернационализации определенных типов преступной деятельности;

4. постепенное преобразование мирового пространства в единую зону, где беспрепятственно перемещаются капиталы, товары, услуги, где свободно распространяются идеи и передвигаются их носители, стимулируя развитие современных институтов и шлифуя механизмы их взаимодействия. Глобализация, таким образом, подразумевает образование международного правового и культурно-информационного поля, своего рода инфраструктуры межрегиональных, в том числе информационных, обменов.

Дебитор –

должник, юридическое или физическое лицо, имеющее задолженность организации, учреждению, предприятию.

Декларация о намерениях –

документ, в котором отражаются основные договоренности сторон относительно правовых и финансовых параметров предстоящей инвестиционной сделки. Как правило, он не носит юридически обязывающего характера.

Депозит –

1. денежные средства или ценные бумаги, помещаемые на хранение в кредитные учреждения и подлежащие возврату внесшему их лицу по наступлении определенных условий;
2. вклады в банках и сберегательных кассах;
3. ценные бумаги, переданные на хранение в кредитно-финансовые институты;
4. взносы под оплату таможенных пошлин, сборов, налогов;
5. взносы в административных органах в обеспечение иска, явки и т.д.

Дефляция –

1. тенденция к снижению среднего уровня цен в экономике вслед-

ствие уменьшения совокупного спроса, снижения стоимости товаров за счет роста производительности общественного труда, либо сокращения количества денег в обращении;

2. инфляция с отрицательными темпами роста цен. Расценивается как менее благоприятный фактор, чем инфляция.

Диверсификация –

расширение сферы деятельности в производстве продукции за счет увеличения ее ассортимента.

Диверсификация инвестиций –

1. инвестирование денежных средств в разные виды активов: ценные бумаги и материальные активы с целью минимизации рисков;

2. включение в портфель различных финансовых инструментов с целью повышения доходности и уменьшения риска. То есть чем больше разнообразных финансовых инструментов входит в портфель, тем более защищенным от различных видов рисков он становится.

Дивестиции –

изъятие капиталовложений, продажа части активов или всей компании, выведение денежных средств, продажа отдельных составляющих компании или всей компании целиком. Очень часто за дивестиции принимают ликвидацию предприятия. Но это разные понятия. Осуществляя дивестиции, то есть, продавая активы компании, можно получить непосредственную выгоду. Инвестор, анализируя ситуацию, понимает, что целесообразнее продать активы сейчас и получить доход, во много раз превышающий доходы от дальнейшей эксплуатации финансовых средств в этой сфере. Стратегия с выводом денег – это не ликвидация, а продажа одного или нескольких подразделений компании. Путем такой продажи можно перенаправить денежные потоки туда, где на данный момент для этой компании есть перспектива, пренебрегая теми направлениями, которые являются неперспективными. Помимо всего прочего, к дивестиционной деятельности компания прибегает в том случае, если ей не хватает средств для того, чтобы продолжать конкурентное существование на рынке.

Дивиденд –

часть прибыли / доходов компании акционерного общества или иного хозяйствующего субъекта, распределяемая между акционерами, участниками в соответствии с количеством и видом акций, долей, находящихся в их владении. Выплачиваются ежегодно акционе-

рам компании после уплаты всех налогов.

Дисконтирование денежных потоков –

приведение стоимости потоков платежей, выполненных в разные моменты времени, к стоимости на текущий момент времени. Это делается, например, при экономической оценке эффективности инвестиций или при оценке бизнеса. Дисконтирование отражает тот экономический факт, что сумма денег, которой располагают в настоящий момент, имеет большую реальную стоимость, чем равная ей сумма, которая появится в будущем.

Дисконтированный срок окупаемости –

период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

Дорожная карта –

наглядное представление пошагового сценария развития определенного объекта: отдельного продукта, класса продуктов, некоторой технологии, группы смежных технологий, бизнеса, компании, объединяющей несколько бизнес-единиц, целой отрасли, индустрии и даже плана достижения политических, социальных и других целей.

Дью-дилидженс (due diligence) –

процедура формирования объективного представления об объекте инвестирования, включающая в себя инвестиционные риски, независимую оценку объекта инвестирования и множество других факторов. В первую очередь due diligence направлен на всестороннюю проверку законности и коммерческой привлекательности планируемой сделки или инвестиционного проекта. Полнота информации, предоставляемой при данном виде проверки позволяет инвесторам или деловым партнерам более глубоко оценить все преимущества и недостатки сотрудничества.

Жизненный цикл инвестиционного проекта –

продолжительность времени от момента зарождения инвестиционной идеи до момента ее полной реализации или ликвидации объекта.

Износ основных фондов –

утрата потребительной стоимости товара в результате его механического использования или воздействия природных условий. Различают физический и моральный износ. Физический износ средств труда выражается в потере ими технических свойств и характери-

стик в результате эксплуатации, атмосферных воздействий, условий хранения. Моральный износ основных фондов это снижение стоимости действующих основных фондов в результате появления новых их видов, более дешевых и более производительных.

Инвестиции –

денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. От кредитов инвестиции отличаются степенью риска для инвестора – инвестиции возвращаются и приносят доход только в прибыльных проектах. Если проект убыточен, инвестиции могут быть утрачены полностью или частично.

Инвестиционная деятельность –

1. вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта;
2. совокупная деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечение отдачи вложений;
3. покупка и продажа долгосрочных активов и других объектов инвестирования, не являющихся денежными эквивалентами.

Инвестиционная инфраструктура –

совокупность институтов, осуществляющих мобилизацию инвестиционных ресурсов с последующим их размещением среди потребителей инвестиций.

Инвестиционная компания –

1. финансовое или кредитное учреждение, выступающее покупателем, держателем, эмитентом и продавцом ценных бумаг;
2. разновидность кредитно-финансовых институтов, которые аккумулируют денежные средства частных инвесторов путем эмиссии собственных ценных бумаг (обязательств) и помещают их в акции и облигации предприятий в своей стране и за рубежом.

Инвестиционная политика –

1. часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, определения направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и

повышения их технического уровня;

2. политика капиталовложений, ориентированная на достижение определенных целей (безопасность, высокие прибыли, возможность постоянного обладания наличностью и т.д.);

3. комплекс мероприятий по организации и управлению инвестиционной деятельностью, направленных на обеспечение оптимальных объемов и структуры инвестиционных активов, рост их прибыльности при допустимом уровне риска. Предполагает формирование системы целевых ориентиров инвестиционной деятельности, выбор наиболее эффективных способов их достижения. Важнейшими элементами инвестиционной политики являются стратегические и тактические процессы управления инвестиционной деятельностью.

Инвестиционная стратегия –

1. формирование системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности и выбор наиболее эффективных путей их достижения;
2. план инвестиционной деятельности, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению инвестиционных целей и получению ожидаемого инвестиционного эффекта.

Инвестиционная тактика –

выработка оперативных целей краткосрочных периодов и средств их реализации, детализирующая инвестиционную стратегию.

Инвестиционные институты –

профессиональные организации или физические лица, которые осуществляют деятельность на рынке ценных бумаг как исключительную, то есть не допускающую совмещения с другими видами деятельности. Пример: инвестиционные банки, инвестиционные компании и фонды, фондовые биржи, биржи инвестиционных брокеров, дилеров, консультантов и другие.

Инвестиционные ресурсы –

денежные средства и иные активы, привлекаемые для осуществления вложений в объекты инвестирования. Инвестиционные ресурсы помимо денежной, могут привлекаться в следующих альтернативных формах:

- природные ресурсы (земля, водные ресурсы, полезные ископаемые и др.);
- трудовые ресурсы (рабочая сила в трудоспособном возрасте);
- материально-технические ресурсы (основные производственные фонды и оборотный капитал);

- информационные ресурсы (НИОКР, все виды интеллектуально-информационных услуг).

Инвестиционный банк –

1. кредитно-финансовый институт, специализирующийся на предоставлении услуг, связанных с инвестиционной деятельностью: долгосрочное кредитование, выпуск и размещение акций, облигаций, других ценных бумаг, а также обслуживание и участие в эмиссионно-учредительской деятельности нефинансовых компаний;

2. финансовый институт, который организует для крупных компаний и правительств привлечение капитала на мировых финансовых рынках, а также оказывает консультационные услуги при покупке и продаже бизнеса, брокерские услуги, являясь ведущим посредником при торговле акциями и облигациями, производными финансовыми инструментами, валютами и сырьевыми товарами, а также выпускает аналитические отчеты по всем рынкам, на которых он оперирует.

Инвестиционный климат –

совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала, которые, в конечном счете, определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.

Инвестиционный кредит –

специальный вид кредита (не тождествен долгосрочному кредитованию), который в большинстве случаев предполагает более длительный срок при пользовании денежными средствами. Для данного вида кредитования обязательно наличие проекта, который будет финансироваться, и на его реализацию будут направляться привлекаемые заемщики кредитных ресурсов. При этом банк, который выступает в роли инвестора, принимает на себя большую часть рисков, связанных с реализацией проекта.

Инвестиционный налоговый кредит –

вид налоговых льгот, предполагающий отсрочку уплаты в бюджет начисленных налоговых сумм при использовании обусловленной части прибыли на инвестирование.

Инвестиционный портфель –

1. совокупность ценных бумаг и других активов, собранных вместе для достижения определенных целей;

2. представляет собой определенный набор из корпоративных акций, облигаций с различной степенью обеспечения и риска, а также бумаг с фиксированным доходом, гарантированным государством, то есть с минимальным риском потерь по основной сумме и текущим поступлениям.

Инвестиционный проект –

1. экономический или социальный проект, основывающийся на инвестициях; обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямых инвестиций в определенный объект, включающее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами;

2. комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение определенных целей в течение ограниченного периода времени.

Инвестиционный риск –

1. вероятность возникновения финансовых потерь в виде утраты капитала или дохода в связи с неопределенностью условий инвестиционной деятельности;

2. риск обесценивания вложенного капитала (потеря первоначальной стоимости) в результате неэффективных действий руководства предприятия или государства.

Инвестиционный рынок –

совокупность экономических отношений, форма взаимодействия субъектов инвестиционной деятельности, представляющих инвестиционный спрос и инвестиционное предложение. Характеризуется определенным соотношением спроса, предложения, уровнем цен, конкуренции и объемами реализации.

Инвестиционный спрос –

потребность хозяйственных субъектов в инвестиционных ресурсах. Может быть потенциальным и реальным. Потенциальный инвестиционный спрос отражает величину аккумулированного экономическими субъектами дохода, который может быть направлен на инвестирование. Реальный инвестиционный спрос характеризует действительную потребность хозяйственных субъектов в инвестировании и представляет собой инвестиционные ресурсы, которые непосредственно предназначены для инвестиционных целей.

Инвестиционный фонд –

участник рынка ценных бумаг, осуществляющий деятельность по

аккумуляции денежных средств инвесторов (преимущественно мелких) с целью последующего инвестирования в ценные бумаги и иные финансовые инструменты для получения дохода.

Инвестор –

1. субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение средств в объекты инвестирования;
2. лицо или организация (в том числе компания, государство и т. д.), совершающее связанные с риском вложения капитала, направленные на последующее получение прибыли.

Индекс доходности –

один из показателей эффективности инвестиций, представляющий собой отношение приведенной стоимости денежных потоков к величине вложений. Характеризует относительную меру возрастания интегрального эффекта на единицу вложенных средств.

Индекс прибыльности –

показывает отношение отдачи капитала к размеру вложенного капитала, относительную прибыльность проекта или дисконтируемую стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений.

Индустриальный / промышленный парк –

1. разновидность бизнес-парка, который имеет инженерно подготовленные земельные участки, производственные и складские здания для крупных производств (металлообработка, машиностроение и т.д.);
2. управляемый единым оператором (специализированной управляющей компанией) комплекс объектов недвижимости, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными помещениями и сооружениями, обеспеченный энергоносителями, инженерной и транспортной инфраструктурой и административно-правовыми условиями для размещения производств. Понятия «индустриальный парк» и «промышленный парк» тождественны.

Инициатор проекта –

физическое или юридическое лицо, которое выступает с обоснованием необходимости и возможности реализации проекта.

Институты развития –

организационные структуры, специально создаваемые государ-

ством с целью реализации и софинансирования важных для экономики и общества проектов, развития приоритетных отраслей и инфраструктуры, перераспределения в их пользу ресурсов. Институты развития являются по форме государственными структурами – госкорпорациями или акционерными обществами со 100%-м государственным капиталом, а также некоммерческими организациями. Основной целью их работы является не получение прибыли, а выполнение возложенных на них конкретных задач. Деятельность институтов развития часто осуществляется в соответствии с принятыми специально для регулирования их работы законами и иными законодательными актами. Роль институтов развития заключается в том, чтобы путем вливания государственных средств, предоставления специальных механизмов поддержки создать в обществе стимулы для инвестиций в сложные сегменты социально-экономической деятельности.

Институциональный инвестор –

1. институт финансового посредничества, осуществляющий аккумуляцию денежных средств с целью их последующего вложения в объекты инвестирования;
2. крупное кредитно-финансовое учреждение, которое является посредником между инвесторами и объектами инвестирования. Чаще всего это коллективные держатели ценных бумаг. Деятельность кредитно-финансовых инвесторов заключается в том, что они аккумулируют свободные средства населения, компаний или предприятий для последующего инвестирования средств в производство товаров и услуг. Причем полноправным владельцем сбережений по-прежнему остается инвестор. Пример: страховые и пенсионные фонды, инвестиционные компании различного вида.

Инфляция –

обесценивание денег, проявляющееся в форме роста цен на товары и услуги, не обусловленное повышением их качества. Инфляция вызывается переполнением каналов денежного обращения избыточной денежной массой при отсутствии адекватного увеличения товарной массы.

Инфраструктура –

1. комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования системы;
2. совокупность отраслей, предприятий и организаций, входящих в

эти отрасли, направленной деятельности, призванных создавать условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей. Пример: шоссейные дороги, каналы, порты, мосты, аэродромы, склады, энергетическое хозяйство, железнодорожный транспорт, связь, водоснабжение и канализация, общее и профессиональное образование, расходы на науку, здравоохранение и т.д.

Капитал предпринимательский –

средства, которые прямо или косвенно вкладываются в производство с целью получения прибыли.

Кластер –

сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу.

Кластерная политика –

мероприятия, проводимые муниципальными и государственными органами власти по созданию и поддержке развития кластеров на определенных территориях. Кластерная политика включает в себя меры нормативного правового обеспечения, инвестиционные, финансово-бюджетные механизмы, информационную поддержку.

Конкурентное преимущество –

характеристики продукта предприятия / региона / проекта, которые позволяют ему опережать конкурентов по показателям рентабельности и устойчивости его рыночной позиции. Конкурентные преимущества формируются как материальными, так и неосязаемыми активами предприятия и проявляются в более высоком качестве предлагаемых рынку товаров и услуг.

Консервативная инвестиционная политика –

инвестиционная политика, направленная на минимизацию риска вложений при невысоком гарантированном уровне дохода.

Концентрированный рынок –

рынок с высокой долей крупных продавцов, доминирующих на рынке.

Концессионная система –

система, основанная на соглашении между государством и частны-

ми инвесторами (часто иностранными) о передаче в эксплуатацию на определенный срок природных богатств, предприятий, других хозяйственных объектов.

Конъюнктура инвестиционного рынка –

1. совокупность факторов, определяющих сложившееся соотношение спроса, предложения, уровня цен, конкуренции, и объемов реализации на инвестиционном рынке или сегменте инвестиционного рынка;
2. форма выявления на инвестиционном рынке в целом, или отдельных его сегментах системы факторов (условий), которые определяют соотношение спроса, предложения, цен и конкуренции.

Кредит –

движение денег в форме ссуды или в товарной форме, предоставляется на условиях возвратности, срочности и платности. Экономическая сущность кредита – кредит есть форма движения ссудного капитала. Кредитное обеспечение товарно-материальные ценности и затраты производства, служащие для кредитора залогом полного и своевременного возврата должником полученных в ссуду средств и уплаты им причитающихся процентов.

Кредитор –

сторона в кредитных отношениях, предоставляющая средства (кредитные ресурсы) на условиях возвратности, срочности и платности.

Лизинг – комплекс имущественных отношений, возникающих при передаче объекта лизинга (движимого и недвижимого имущества) во временное пользование на основе его приобретения и сдачи в долгосрочную аренду. Используется как один из заемных источников финансирования инвестиций.

Ликвидность –

1. способность материальных ценностей быстро и без проблем превращаться в денежные средства, денежные активы для погашения долгов, проведения оплаты, сделок или для собственных нужд. При этом ликвидные материальные ценности сохраняют свой номинал стоимости;
2. способность заемщика осуществить своевременное исполнение долговых обязательств, другими словами – его платежеспособность.

Ликвидность ценной бумаги –

свойство ценной бумаги быть быстро проданной и превращенной

в денежные средства без существенных потерь для держателя при небольших колебаниях рыночной стоимости издержек на реализацию.

Логистические центры –

объединение складских зданий и распределительных центров для осуществления значительной работы по переработке грузов – сортировки, перегруппировки, оптовых поставок. Они имеют цеха по комплектации, упаковке и даже сборке изделий. Часто включают центры оптовой торговли, выставочные и демонстрационные залы для оптовиков.

Маржа –

разница между ценой и себестоимостью (аналог понятия прибыль). Может быть выражена как в абсолютных величинах, так и в процентах, как отношение разницы между ценой и себестоимостью к цене.

Модернизация –

1. усовершенствование, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества;

2. процесс социальных изменений, за счет которых традиционные общества (их уклад жизни основан на вписывании всех инноваций в традицию и сохранение этой традиции) трансформируются в «современные» (уклад жизни основан на приветствии инноваций и постоянном переосмыслении традиции с позиций инноваций).

Мониторинг –

методика и система наблюдений за состоянием определенного объекта или процесса, дающая возможность наблюдать его в развитии, оценивать, оперативно выявлять результаты воздействия различных внешних факторов. Результаты дают возможность вносить корректировки по управлению объектом или процессом.

Метод финансирования инвестиций –

механизм привлечения инвестиционных ресурсов с целью финансирования инвестиционного процесса.

Налоговые каникулы –

ограниченный период проведения свободных от налогов операций или специально сниженного налогообложения.

Налоговые льготы –

предоставленная налоговым законодательством исключительная

возможность полного или частичного освобождения от уплаты налога при наличии объекта налогообложения, а также иное смягчение налогового бремени для налогоплательщика.

Объекты инвестиционной деятельности –

реальные (физические) активы (здания, сооружения, оборудование), финансовые (денежные) и нематериальные активы. Объектами инвестиционной деятельности могут быть вновь созданные и модернизированные основные средства, целевые денежные вклады, ценные бумаги, научно-техническая продукция, имущественные права, а также права на интеллектуальную собственность, другие объекты собственности.

Объем первоначальных вложений –

определенная сумма денежных средств, которая необходима для создания и реализации бизнеса, формирования активов нового предприятия и начала его хозяйственной деятельности.

Облигация –

эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента.

Опережающее развитие –

«более быстрая» чем у иных социально-экономических систем динамика, либо динамика, позволяющая миновать определенные этапы, пройденные другими субъектами.

Оптимизация –

нахождение наилучшего (из множества возможных) варианта решения задачи при заданных требованиях, ограничениях.

Опцион –

1. право покупки акции компании по заданной цене (цене исполнения) в определенный временной промежуток или момент времени;

2. договор, по которому потенциальный покупатель или потенциальный продавец актива (товара, ценной бумаги) получает право, но не обязательство, совершить покупку или продажу данного актива по заранее оговоренной цене в определенный договором момент в будущем или на протяжении определенного отрезка времени. При этом продавец опциона несет обязательство совершить ответную продажу или покупку актива в соответствии с условиями проданного опциона.

Оферта –

предложение одной стороны (оферанта), заключить договор с другой стороной (акцептантом). Инициатива со стороны оферанта может быть как устной, так и письменной, но формально оферта считается принятой только после письменного подтверждения второй стороны. Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, количество, качество, цену, условия поставки, срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки.

Прямые иностранные инвестиции –

форма участия иностранного капитала в реализации инвестиционных проектов на территории страны-реципиента инвестиций, которая характеризуется активным участием инвестора в деятельности организации.

Пилотный проект –

проект, осуществленный для изучения положительных и отрицательных сторон в целях дальнейшего принятия решения о целесообразности широкого внедрения.

Поглощение –

изменение контрольной доли собственности компании путем «недружественного» (то есть вопреки желанию директоров компании) поглощения. Целью поглощения является смена существующего руководства. Эта процедура обычно проводится посредством публичного тендерного предложения.

Портфельные инвестиции –

1. покупка ценных бумаг, акций и облигаций, которые в отличие от прямых инвестиций не позволяют инвестору установить эффективный контроль над предприятием и не свидетельствуют о наличии у инвестора долговременной заинтересованности в развитии предприятия;

2. вложения в экономические активы с целью извлечения дохода (в форме прироста рыночной стоимости инвестиционных объектов, дивидендов, процентов, других денежных выплат) и диверсификации рисков.

Преференции –

преимущества, льготы, предоставляемые отдельным государствам, предприятиям, организациям для поддержки определенных видов деятельности. Преференции могут осуществляться в форме сниже-

ния налогов, скидок с таможенных пошлин, освобождения от платежей, предоставления выгодных кредитов. Преференции предоставляются государством и носят адресный характер.

Привлеченные источники финансирования инвестиций –

средства, предоставленные на постоянной основе, по которым может осуществляться выплата владельцам этих средств дохода (в виде дивиденда, процента) и которые могут практически не возвращаться владельцам. В их составе: средства от эмиссии акций, дополнительные взносы (паи) в уставный капитал, а также целевое государственное финансирование на безвозмездной или долевого основе.

Продвижение –

комплекс маркетинговых мероприятий, стандартными целями которого являются: увеличение доли рынка, увеличение узнаваемости бренда, вывод товара на рынок, привлечение новых клиентов.

Проект –

комплекс взаимосвязанных работ, направленных на достижение запланированной цели и имеющих однократный, неповторяющийся характер.

Проектное финансирование –

разновидность инвестиционного кредита. Способ кредитования проектов, при котором возврат денежных средств осуществляется за счет денежного потока, генерируемого самим проектом, то есть без привлечения на цели погашения иных источников денежных средств. Существенной особенностью проектного финансирования от инвестиционного кредита состоит в том, что залогом заемщика при проектном финансировании выступает имущество (недвижимость, оборудование и прочее) самого проекта. Очень часто для проведения проектного финансирования создается специальное юридическое лицо и кредитору передается в залог акции (доли) данного юридического лица. Данная схема очень часто применяется в строительстве, а также при реализации крупных проектов. При этом практически всегда кредитор требует от инициатора проекта участия в проекте собственными средствами (от 10% и выше).

Перевооружение действующих предприятий и организаций техническое –

комплекс мероприятий по повышению технического уровня отдельных производств, цехов, участков на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства,

компьютеризации, модернизации и замены устаревшего, физически и морально изношенного оборудования новым, более производительным и экономичным, а также мероприятия по совершенствованию деятельности производственного хозяйства и вспомогательных служб.

Период окупаемости –

время, за которое поступления от производственной деятельности предприятия покроют затраты на инвестиции.

Политика государства инвестиционная –

комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством для создания благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью оживления инвестиционной деятельности и подъема национальной экономики, повышения эффективности инвестиций и решения социальных задач.

Политика коммерческой организации инвестиционная –

комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции с целью обеспечения стабильной финансовой устойчивости организации в ближайшей и дальнейшей перспективе.

Политика на региональном уровне инвестиционная –

система мер, проводимых на уровне региона, направленных на мобилизацию инвестиционных ресурсов и определение направлений их наиболее эффективного использования в интересах населения региона и отдельных инвесторов.

Портфель ценных бумаг инвестиционный –

совокупность ценных бумаг, принадлежащих физическому или юридическому лицу, сформированная для достижения стратегической цели инвестора.

Проект инвестиционный –

обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Резиденты –

1. физические и юридические лица данной страны и других стран,

а также лица без гражданства, постоянно проживающие в данной стране; дипломатические, торговые и другие официальные представительства данной страны за рубежом, а также иные представительства предприятий, компаний, фирм и организаций, не осуществляющих хозяйственную и другую коммерческую деятельность.

2. резидент ОЭЗ – коммерческая организация, за исключением унитарных предприятий, при соблюдении следующих условий: коммерческая организация зарегистрирована в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена ОЭЗ; коммерческая организация заключила с органами управления ОЭЗ соглашение о ведении промышленно-производственной деятельности.

Реструктуризация долгов –

1. изменение структуры активов и затрат компаний, объявивших себя банкротами или осуществляющих установленную законом процедуру выхода из такого состояния, либо компаний, пытающихся повысить цену своих акций;

2. заключение кредиторами соглашения, в результате которого долг с коротким сроком погашения заменяется на долг с более поздним сроком.

Реципиент –

1. государство, физическое или юридическое лицо, получающее какие-либо платежи, доходы;

2. государство, привлекающее зарубежные инвестиции;

3. субъект, воспринимающий и реагирующий на адресованное ему сообщение.

Расширение предприятия –

строительство дополнительных производств, отдельных цехов на действующем предприятии и в организации. К расширению действующих предприятий и организаций относится также строительство новых филиалов и производств, которые после их ввода в эксплуатацию будут входить в состав действующего предприятия или организации.

Реконструкция действующих предприятий и организаций –

полное или частичное переустройство существующих производств, цехов и других объектов, как правило, без расширения имеющихся зданий и сооружений основного назначения, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономиче-

ского уровня в целях увеличения производственных мощностей.

Риск деловой –

степень неопределенности, связанная с созданием доходов от инвестиций, достаточных, чтобы расплатиться со всеми инвесторами, предоставившими средства.

Риск инвестиционный –

вероятность отклонения величины фактического инвестиционного дохода от величины ожидаемого: чем изменчивее и шире шкала колебаний возможных доходов, тем выше риск, и наоборот.

Риск финансовый –

степень неопределенности, связанная с комбинацией заемных и собственных средств, используемых для финансирования компании или собственности: чем больше доля заемных средств, тем выше финансовый риск.

Рынок инвестиционный –

сложное динамичное экономическое явление, которое характеризуется такими основными элементами, как инвестиционный спрос и предложение, конкуренция, цена.

Сбалансированный инвестиционный портфель –

1. портфель, состоящий из различных инвестиционных объектов, характеризующийся сбалансированностью доходов, рисков и ликвидности и соответствием качествам, заданным при его формировании;
2. портфель ценных бумаг, составленный таким образом, что инвестор получает оптимальное сочетание безопасности, доходности, роста капитала и ликвидности.

Синергия –

1. выгода, полученная от комбинирования двух или более элементов (или бизнесов) таким образом, что продуктивность полученной комбинации выше, чем сумма ее отдельных элементов (или бизнесов);
2. условие, состоящее в том, что общий результат превосходит сумму сложенных эффектов; при синергическом слиянии стоимость после слияния превосходит сумму стоимостей отдельных компаний до слияния.

Соглашение о разделе продукции –

соглашение между государством и частными инвесторами в рамках концессионной системы о передаче в эксплуатацию месторождений полезных ископаемых, предполагающее распределение доходов и рисков между участниками инвестирования. Используется как способ мобилизации иностранных инвестиций.

Социальная инфраструктура –

группа обслуживающих отраслей и видов деятельности, призванных: удовлетворять потребности людей, гарантировать необходимый уровень и качество жизни, обеспечивать воспроизводство человеческих ресурсов и профессионально подготовленных кадров для всех сфер национальной экономики. К социальной инфраструктуре относят: жилье, его строительство, объекты социально-культурного назначения, вся сфера жилищно-коммунального хозяйства, предприятия и организации систем здравоохранения, образования, дошкольного воспитания, предприятия и организации, связанные с отдыхом и досугом, розничная торговля, общественное питание, сфера услуг, спортивно-оздоровительные учреждения, пассажирский транспорт и связь по обслуживанию населения, система учреждений, оказывающих услуги правового и финансово-кредитного характера (юридические консультации, нотариальные конторы, сберегательные кассы, банки) и другое.

Ставка рефинансирования –

размер процентов в годовом исчислении, подлежащий уплате Центральному банку страны за кредиты, предоставленные кредитным организациям. Ставка рефинансирования определяет все остальные ставки процента в экономике, отражается на отношении населения к сбережениям и инвестициям. Меняется в зависимости от темпа инфляции.

Стагнация –

явление в экономике страны, представляющее собой застой, отсутствие прироста в промышленном и сельскохозяйственном производстве, в торговом обороте.

Стартап (start-up) –

1. проект, идея бизнеса, рассчитанная на быструю реализацию;
2. компания с короткой историей операционной деятельности. Как правило, такие компании созданы недавно, находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков.

Стратегический инвестор –

1. компания, заинтересованная в приобретении крупного пакета акций в целях участия в управлении и получения контроля над другой компанией. Чаще всего в качестве стратегического инвестора выступает компания, деятельность которой связана с бизнесом приобретаемой компании;

2. крупные транснациональные корпорации, специализирующиеся в определенных отраслях промышленности и являющиеся лидерами в своих секторах.

Страхование –

отношения по защите имущественных интересов хозяйствующих субъектов при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).

Тело кредита –

основная сумма кредитных средств без учета процентов, подлежит 100% возврату инвестору.

Технический анализ инвестиционного рынка –

анализ, основывающийся на оценке рыночной конъюнктуры и динамики курсов путем построения и исследования графиков динамики отдельных показателей в рассматриваемом периоде, нахождении определенной тенденции (тренда) и его экстраполирования (перенесения) на перспективу.

Технологический парк –

специализированный технопарк, обслуживающий крупные высокотехнологические компании, где отрабатываются новые направления и технологии. Схож с инновационными технопарками, но ориентирован не на университеты и научные институты, а на конкретного производителя или группу производителей. Их задача – испытывать и осваивать новые технологии перед их масштабным внедрением в производство. Обычно специализированы по отраслям.

Точка безубыточности –

объем деятельности фирмы, при котором достигается безубыточность: чистый доход от реализации продукции равен сумме текущих постоянных и переменных затрат.

Управление инвестиционными проектами –

деятельность по планированию, организации, координации, мотивации и контролю на протяжении жизненного цикла проекта путем

применения системы современных методов и техники управления, которая имеет целью обеспечение наиболее эффективной реализации определенных в инвестиционном проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, качеству и удовлетворению участников инвестиционного проекта.

Факторинг –

комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущую деятельность на условиях отсрочки платежа. В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) – покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор).

Фандрайзинг –

процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов (человеческих, материальных, информационных и других), которые организация не может обеспечить самостоятельно и которые являются необходимыми для реализации определенного проекта или своей деятельности в целом.

Финансовые инвестиции –

вложения средств в различные финансовые активы: ценные бумаги, паи и долевые участия, банковские депозиты и т.п.

Хеджирование –

открытие сделок на одном рынке для компенсации воздействия ценовых рисков равной, но противоположной позиции на другом рынке. Обычно хеджирование осуществляется с целью страхования рисков изменения цен путем заключения сделок на срочных рынках.

Цена капитала –

величина платы за привлечение любого источника финансирования инвестиций, которая выражается в процентах.

Целевая аудитория –

часть аудитории, объединенная общими демографическими характеристиками и культурными вкусами, на которую рассчитывают создатели товаров и услуг.

Целевой сегмент рынка –

сегменты рынка, на которых фирма сосредотачивает свои основные усилия. Эти сегменты отличаются друг от друга по показателям предпочтительности, ответных реакций и доходности. Для каждо-

го целевого сегмента рынка разрабатывается отдельная стратегия маркетинга.

Цель проекта –

запланированное желаемое состояние объекта управления, для достижения которого осуществляется проект. Цель проекта должна:

- отражать ожидаемый социально-экономический полезный эффект от реализации проекта;
- иметь измеримые количественные показатели и сроки достижения;
- быть достижимой в реальных условиях, в которых осуществляется проект;
- полностью находиться в сфере ответственности и влияния исполнителя проекта.

Чистая приведенная стоимость (NPV) –

сумма дисконтированных значений потока платежей, приведенных к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учетом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Ее также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора.

Чистый денежный поток –

суммарный поток, включающий все платежи проекта, кроме платежей, связанных с притоком и оттоком капитала. Понятие используется при оценке эффективности инвестиций.

Эмитент –

организация, выпустившая (эмитировавшая) ценные бумаги для развития и финансирования своей деятельности.

Эффективность инвестиций –

соотношение результатов, полученных в результате реализации инвестиционного проекта, и инвестиционных вложений. Измеряется комплексом показателей, основными из которых являются: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма

доходности, срок окупаемости.

Ядро кластера –

одно или несколько предприятий конкурентоспособных на мировом рынке, способных производить качественную продукцию для нужд большинства предприятий кластера и на экспорт, являющихся лидерами на рынке и способными улучшать конкурентоспособность своей продукции в долгосрочной перспективе.

Якорный арендатор –

юридическое или физическое лицо, которое берет в аренду помещения площадью не менее 5-15% от общей площади комплекса. Это крупный, как правило, сетевой оператор розничной торговли, привлекающий в торговый центр основные потоки покупателей.

Приложение 5. Перечень основных Федеральных законов (ФЗ), регулирующих инвестиционную деятельность:

- ФЗ РФ от 2.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».
- ФЗ РФ от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
- ФЗ РФ от 03.02.1996 г. №17-ФЗ «О банках и банковской деятельности».
- ФЗ РФ от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
- ФЗ РФ от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».
- ФЗ РФ от 29.07.1998 г. № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг».
- ФЗ РФ от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».
- ФЗ РФ от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в Российской Федерации в форме капитальных вложений».
- ФЗ РФ от 05.03.1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг».
- ФЗ РФ от 09.07.1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».
- ФЗ РФ от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».
- ФЗ РФ от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
- ФЗ РФ от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
- ФЗ РФ от 17.05.2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития».
- ФЗ РФ от 28.11.2011 г. № 335-ФЗ «Об инвестиционном товариществе».

Приложение 6. Список литературы

- Абрамов С.И. Инвестирование. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
- Аброськин П.Н., Бурцева Т.А. Промышленная политика российского региона в глобальной экономике // Интеграл. 2012, №10.
- Адамов Н., Титов А. Лизинг: правовая сущность, экономические основы, учет и налогообложение. – СПб.: Питер, 2006.
- Алексеев М.Ю. Рынок ценных бумаг. – М.: Финансы и статистика, 1992.
- Алиев В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert. – М.: Форум – Инфра-М, 2007.
- Анискин Ю.П.. Управление инвестициями. – М.: Омега-Л., 2012.
- Аскинадзи В.М., Максимова В.Ф. Инвестиции: учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2014.
- Ахметзянов И.Р. Анализ инвестиций: методы оценки эффективности финансовых вложений. – М.: Эксмо, 2007.
- Бард В. С. Финансово-инвестиционный комплекс. – М.: Финансы и статистика, 1998.
- Бард В.С. и др. Инвестиционный потенциал российской экономики. – М.: Экзамен, 2003.
- Баринов В.А. Бизнес-планирование. – М.: Форум, 2009.
- Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономическая оценка инвестиций. – М.: Инфра-М, 2007.
- Батяева Т.А. Рынок ценных бумаг. – М.: Инфра-М, 2006.
- Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
- Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: Банки и биржи, 1997.
- Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент. – СПб.: Питер, 2000.
- Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. – М.: Финансы и статистика, 1998.
- Бочаров В.В. Инвестиции. – СПб.: Питер, 2014.

Бродский М.Н., Бродский Г.М. Инвестиционное консультирование. – СПб., 1999.

Бурцева Т.А. Теория и практика измерения инвестиционной привлекательности территорий. – М.: ГУУ, 2011.

Бурцева Т.А. Мониторинг конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности регионов России // Регионы России в новых условиях хозяйствования. Под ред. В.В. Колмакова – Тюмень: Ист Консалтинг, 2010. С. 134-160.

Бурцева Т.А., Журавлева О.В. Влияние иностранных инвестиций на развитие регионов России // Вестник университета. (Государственный университет управления). 2013. №10. С. 12-14.

Быстров О.Ф. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации. – М.: Инфра-М, 2010.

Вахрин П.И. Организация и финансирование инвестиций. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000.

Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Дело, 2002.

Гагарин П.А. 300+ инвестиционных советов. – М.: АКГ «Градиент Альфа», 2013.

Галенко В.П. и др. Бизнес-планирование в условиях открытой экономики. – М.: Академия, 2007.

Гитман Л.Д., Джонк М.Д. Основы инвестирования. – М.: Дело, 1997.

Глазунов В.Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций. – М.: Финстатинформ, 1997.

Глобальная экономика. Энциклопедия. Под ред. д.э.н. И.М. Куликова. – М.: Финансы и статистика, 2011.

Грачева М.В. Анализ проектных рисков. – М.: «Финстатинформ», 1999.

Дегтяренко В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Экспертное бюро, 1997.

Деева А.И. Инвестиции: учебное пособие. – М.: Экзамен, 2009.

Ендовицкий Д.А. и др. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. Методология и практика. – М.: Финансы и статистика, 2000.

Жданов В.П. Инвестиционные механизмы регионального развития.

– Калининград: БИЭФ, 2001.

Зимин И.А. Реальные инвестиции. – М.: Экмос, 2000.

Зубченко А.А. Иностранные инвестиции. – М.: Книгодел, 2008.

Ивасенко А.Г. Иностранные инвестиции. – М.: КноРус, 2011.

Ивасенко А.Г. Инвестиции. Источники и методы финансирования. – М.: Омега-Л., 2009.

Игонина Л.Л. Инвестиции. – М.: Юристъ, 2012.

Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование. – М.: Финансы, Юнити, 2000.

Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: Про-Инвест-ИТ, 1995.

Идрисов А.Б., Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: Филин, 1997.

Инвестиции: учебник для вузов / под ред. В.В. Ковалева и др. – М.: Проспект, 2010.

Инвестиции: Учебное пособие / под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2011.

Инвестиционная политика на территории муниципального образования / под ред. В.И. Шеина. – М.: РИЦ «Муниципальная власть», 2001.

Инвестиционная политика. – М.: КноРус, 2005.

Кавасаки Г. Стартап. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2011.

Карлик А.Е. и др. Инвестиционный менеджмент. – СПб.: Издательство Вернера Регена, 2008.

Катасонов В.Ю., Морозов Д.С. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование. – М.: Анкил, 2000.

Каширин А.И., Семенов А.С. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций. – М.: Вершина, 2008.

Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2001.

Колтынчук Б.А. Инвестиционные проекты. – СПб.: Издательство В.А. Михайлова, 2000.

Корда Н.И. Иностранные инвестиции. – М.: КноРус, 2015.

Костюнина Г.М. Иностраннные инвестиции (вопросы теории и практики зарубежных стран). – М.: Инфра-М, 2014.

Крутик А.Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства. – СПб.: Лань, 2000.

Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. – СПб.: Питер, 2000.

Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистка, 2001.

Куликов И.М. Государственное регулирование и инвестиционное проектирование воспроизводства в АПК (вопросы теории и практики). – М.: ФГУП ВО Минсельхоза России, 2002.

Куликов И.М. Инновационная стратегия как фактор преодоления аграрного кризиса // АПК: экономика, управление. 2013. №8. С. 3-10.

Куликов И.М. Проблемы и направления развития малого бизнеса в сельском хозяйстве России // АПК: экономика, управление. 2012. №2. С. 3-9.

Куликов И.М. Система управления АПК в условиях формирования инновационно-инвестиционного менеджмента: современный опыт и проблемы совершенствования. – М.: ФГУП ВО Минсельхоза России, 2004.

Куликов И.М. Современные проблемы импортозамещения на агропродовольственном рынке России // АПК: экономика, управление. 2015. №5.

Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. – М.: КноРус, 2007.

Лившиц В.Н., Виленский П.А., Смоляк С.А. Теория и практика оценки инвестиционных проектов в условиях переходной экономики. – М.: Дело, 2000.

Лимитовский М.А. Инвестиции на развивающихся рынках. – М.: Дека. 2002.

Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. – М.: Дека. 2001.

Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. – М.: Бек, 1996.

Липсиц Н.В., Косов В.В. Экономический анализ реальных инвестиций. – М.: Экономист, 2003.

Марголин А.М., Быстряков А.Я. Экономическая оценка инвестиций. – М.: Экмос, 2001.

Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций. – М.: Инфра-М, 2001.

Мелкумов Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997.

Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. – М.: Экономика, 2000.

Методические рекомендации по формированию концепции социально-экономического развития муниципального образования. – М.: РИЦ «Муниципальная власть», 2000.

Мишин Ю.В. Инвестиции. – М.: КноРус, 2008.

Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. – М.: Банки и биржи, Юнити, 1997.

Орлова Е.Р. Иностраннные инвестиции в России. – М.: Омега-Л, 2009.

Подшиваленко Г.П. Иностраннные инвестиции. – М.: КноРус, 2010.

Попов В.М. Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика. – М.: Финансы и статистика, 2001.

Раевский С.В. Инвестиционная активность в регионе. – М.: Экономика, 2006.

Ример М.И. и др. Экономическая оценка инвестиций. – СПб.: Питер, 2008.

Романова М.В. Бизнес-планирование. – М.: Инфра-М, 2008.

Саак А.Э., Колчина О.А. Инвестиционная политика муниципального образования. – СПб.: Питер, 2010.

Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Организация и финансирование инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 2002.

Серов В.М. Инвестиционный менеджмент. – М.: Инфра-М, 2000.

Синяева И.М. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности. – М.: Юнити, 2003.

Смирнов А.Л. Организация финансирования инвестиционных проектов. – М.: Консалтбанкир, 1993.

Справочник предпринимателя Липецкой области. Вып. 12. – Ли-

пецк: Управление по развитию малого и среднего бизнеса Липецкой области, 2015.

Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: Управление капиталом и инвестициями. – М.: ГУ, ВШЭ, 2000.

Тимусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. – М.: Экономика, 1999.

Фабоцци Ф.Д. Инвестиции. – М.: Инфра-М, 2000.

Фомина А.В., Смирнова Н.К. Привлечение финансирования: от нуля до бесконечности. – М.: Бератор-Пабблишинг, 2007.

Хазанович Э.С. Инвестиции. – М.: КноРус, 2011.

Хазанович Э.С. Иностраные инвестиции. – М.: КноРус, 2013.

Холтп Р.Н., Бернес С. Б. Планирование инвестиций. – М.: Дело, 1994.

Черкасов В.Е. Международные инвестиции. – М.: Дело, 2001.

Чернов В.А. Инвестиционный анализ. – М.: Юнити - Дана, 2009.

Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. – М.: Дело, 2001.

Шарп У, Александер Г, Бэйли Дж. Инвестиции. – М.: Инфра-М, 2004.

Янковский К.П. Инвестиции. – СПб.: Питер, 2012.

Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Организация инвестиционной и инновационной деятельности. – СПб.: Питер, 2001.



Инвестиционно-консалтинговая компания "ЦЕНТР – РЕГИОН"

Инвестиционно-консалтинговая компания «Центр-Регион» работает на рынке управленческого, стратегического и инвестиционного консалтинга в четко оформленных географических рамках – региональных центрах и муниципальных образованиях Центрального федерального округа Российской Федерации. Мы помогаем партнерам из федерального центра осваивать региональные рынки, а партнерам из регионов осваивать рынки федерального центра.

Основная цель – через содействие развитию регионов содействовать развитию государства.

Инвестиционно-консалтинговую компанию «Центр-Регион» отличает точное понимание интересов и потребностей партнеров, а ее консалтинговые услуги – это высокий уровень качества и максимум результата. Мы гарантируем: глубокий анализ поставленных задач, предоставление только жизнеспособных решений, соблюдение международных стандартов и сроков, конфиденциальность и честность. Ключевые направления нашей деятельности:



Развитие регионов и муниципальных образований

- Разработка проекта стратегического развития территории
- Повышение инвестиционной привлекательности территории
- Разработка инвестиционной системы муниципального образования
- Продвижение отечественных и зарубежных технологий в регионы



Развитие предприятий среднего бизнеса

- Разработка корпоративных стратегий, маркетинговые исследования
- Управленческое консультирование и реструктуризация бизнеса
- Проведение бизнес-тренингов, организация презентаций и выставок
- Продвижение региональной продукции на внешние товарные рынки



Привлечение инвестиций

- Инвестиционное проектирование и бизнес-планирование
- Продвижение инвестиционных проектов
- Привлечение инвестиций в производственные проекты

Инвестиционно-консалтинговая компания «Центр-Регион» является уникальной организацией, сотрудники которой имеют широкий круг личных, профессиональных и корпоративных связей. Используя эти контакты, мы можем решать сложные задачи, стоящие перед региональными и муниципальными администрациями, промышленными, сельскохозяйственными и другими предприятиями.

Подробнее о компании и ее услугах см.: www.centre-region.ru



ФГБНУ «Всероссийский селекционно-технологический институт садоводства и питомниководства» ФАНО России

Федеральное государственное бюджетное учреждение «Всероссийский селекционно-технологический институт садоводства и питомниководства» – одно из старейших научных организаций России, организованное в 1930 году на базе Московской областной сельскохозяйственной опытной станции, основанной в 1913 году.

ФГБНУ ВСТИСП – уникальное многопрофильное научное учреждение, целью которого является:

- проведение фундаментальных, поисковых и прикладных научных исследований в области биотехнологии, физиологии, вирусологии, сохранения биоразнообразия, фитопатологии и энтомологии, генетики и селекции, питомниководства, агротехники и механизации садоводства, направленных на решение важнейших проблем и задач развития отрасли растениеводства;
- создание научно-технической продукции по заказу государственных органов, предприятий различных форм собственности и помощь по её освоению;
- оказание юридическим и физическим лицам научно-технических, консультационных услуг, связанных с основной деятельностью института.



ФГБНУ ВСТИСП является координатором научных исследований в области садоводства России по направлениям: создание на базе новых гендоноров и источников ценных признаков сортов садовых культур и винограда, соответствующих мировым стандартам; усовершенствование и создание экономически обоснованных технологий оздоровления и размножения растений, обеспечивающих высокое качество посадочного материала садовых культур и винограда; разработка высокоточных зональных, низкозатратных, экологически безопасных технологий возделывания, хранения, переработки и доведения до потребителя высококачественной продукции садоводства и виноградарства.

ФГБНУ ВСТИСП обладает более 600 патентами и авторскими свидетельствами на изобретения и селекционные достижения. За последние 30 лет здесь выпущен посадочный материал и заложены сады семечковых культур – на площади более 8 тыс. га, косточковых – 6 тыс. га, ягодных кустарников – 22 тыс. га. Ежегодная закладка маточников и плодоносящих плантаций земляники материалом института составляет от 40 до 100 га.

Подробнее о ФГБНУ ВСТИСП см.: www.vstisp.org

Научно-популярное издание

Кривошеин Николай Викторович

Привлечение инвестиций

Оригинал-макет А.Д. Лысенко

ИЗДАТЕЛЬСТВО
PRESS-BOOK
редкие книги

Сдано в набор
Гарнитура «Cambria»
Формат 60x84/16. Бумага офсетная
Тираж 500 экземпляров. Заказ №

Отпечатано в ОАО «Первая Образцовая типография»
Филиал «Чеховский Печатный Двор»
142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1

