

## **Методические рекомендации**

по подготовке Аналитического отчета о  
перспективных инвестиционных нишах  
в моногородах

## **Оглавление**

<b>1. Введение</b> .....	<b>3</b>
<b>2. Понятие, признаки и примеры инвестиционных ниш</b> .....	<b>5</b>
<b>3. Структура и основные месседжи диалога региональной власти с потенциальным инвестором</b> .....	<b>7</b>
<b>4. Проект формирования предложения инвестору на основе инвестиционных ниш</b> .....	<b>8</b>
<b>4.1. Формирование и подготовка команды</b> .....	<b>10</b>
<b>4.2. Сбор и анализ информации</b> .....	<b>10</b>
<b>4.3. Определение и «упаковка» инвестиционных ниш</b> .....	<b>12</b>
<b>4.4. Основные разделы инвестиционного предложения муниципального отчета и методология подготовки информации разделов</b> .....	<b>14</b>
Раздел «Введение» .....	14
Раздел «Описание социально-экономической ситуации в Регионе».....	14
Раздел «Описание социально-экономической ситуации в муниципальном образовании» .....	16
Раздел «Описание рыночных ниш и возможностей для потенциальных инвесторов»...	18
Раздел «Благодарности».....	19
Раздел «Предупреждение и отказ от ответственности» .....	20
<b>Приложение 1</b> .....	<b>21</b>
<b>Приложение 2</b> .....	<b>23</b>
<b>Приложение 3</b> .....	<b>25</b>
<b>Приложение 4</b> .....	<b>27</b>

## 1. Введение

Настоящие Методические рекомендации подготовлены Фондом развития моногородов в сотрудничестве с Агентством стратегических инициатив (АСИ) и направлены на оказание помощи органам исполнительной власти регионов и органам местного самоуправления моногородов в описании перспективных направлений для инвестирования, открытия бизнеса на территории таких муниципальных образований.

Традиционный подход профильных органов местного самоуправления и организаций территориального развития к привлечению инвесторов состоит в том, чтобы выдвинуть потенциальному инвестору предложение, основанное на наличии на территории тех или иных факторов производства товаров и услуг: запасов сырья, удобной производственной инфраструктуры, квалифицированной рабочей силы, площадки для расположения предприятия, а также на возможности получения тех или иных мер поддержки бизнеса.

Время и деньги вкладываются в подготовку инвестиционных паспортов, интернет-публикаций, выступлений на инвестиционных форумах, содержащих основное послание для инвестора: «У нас вы сможете что-то производить». В то же время, для инвестора более актуален не вопрос «Смогу ли я здесь производить товар?», а вопрос «Смогу ли я его потом выгодно продавать?» Именно поэтому эксперты инвестиционных компаний при рассмотрении бизнес-планов перспективных проектов основное внимание уделяют проверке тех предположений автора, на которых строится оценка спроса на продукцию и услуги. И именно необоснованность или завышенность этих предположений является наиболее распространенной причиной отказа от проекта.

К сожалению, региональная и муниципальная политика продвижения возможностей производства, не подкрепленных обеспеченным спросом на продукцию, чаще всего интереса потенциальных инвесторов не вызывает. Подавляющее большинство масштабных историй успеха региональных и муниципальных властей в привлечении инвесторов основывается на том, что инвестор увидел в первую очередь перспективную нишу для продажи товаров и услуг. Например, успех калужского автомобильного кластера был бы невозможен, если бы руководство региона не стоило свою политику привлечения инвестиций на близости огромного рынка Москвы и Московской области.

В данном документе вниманию профильных органов местного самоуправления моногородов предлагается методология выявления, описания и продвижения инвестиционных ниш – перспективных сегментов рынка, неосвоенных присутствующими на рынке предпринимателями. Этот подход был разработан Агентством стратегических инициатив и апробирован на региональном уровне при подготовке серии аналитических отчетов «Бизнес в России – География возможностей». В применении к инвестиционным возможностям муниципалитета он позволяет сформировать набор еще более концентрированных и проработанных предложений инвестиционному сообществу.



## 2. Понятие, признаки и примеры инвестиционных ниш

Инвестиционная ниша – это сегмент рынка или доля рынка, неосвоенные присутствующими на рынке предпринимателями.

Инвестиционные ниши могут разделяться по масштабу (местный, региональный, межрегиональный, федеральный или международный), а также по степени сформированности (существующая, или еще только формирующаяся инвестиционная ниша).

Важной характеристикой инвестиционной ниши является ее защищенность от конкуренции со стороны других территорий. Как правило, чем уже ниша, тем меньшее число муниципалитетов сможет конкурировать здесь за инвестора. Например, если речь идет о предоставлении тех или иных услуг населению муниципального образования, размещение предприятия вне его территории вряд ли будет целесообразно, а если мы говорим о производстве товаров для федерального рынка, муниципалитет должен обладать рядом весомых конкурентных преимуществ, чтобы инвестор остановил выбор на нём. Впрочем, в отдельных случаях, экспортная направленность ниши может быть и фактором, не повышающим, а снижающим конкуренцию других территорий. Например, за счет расположения муниципального образования на границе или вблизи международного транспортного коридора.



Рисунок 1

Определить наличие перспективной инвестиционной ниши можно по ряду признаков.

Для уже сформированных ниш это в первую очередь:

- *Неудовлетворенный спрос* на сырье, товары или услуги.
- *Высокая доля импортируемой или ввозимой продукции* в объеме потребления. Например, производство запасных частей и комплектующих для сельскохозяйственной техники.
- *«Логистическая петля»* - удаленная переработка местного сырья и возврат готовой продукции. Достаточно интересный пример такой «петли» имеет место в Башкортостане – при отсутствии достаточных объемов овощехранилищ, производимые в регионе овощи направляются на хранение в соседние регионы и поставляются в местные торговые сети уже оттуда.
- *Отсутствие сегментов рынков* товаров и услуг, успешно реализованных в других городах и регионах. Например, отсутствие во многих районных и даже региональных центрах крупных торгово-развлекательных центров.

Для формирующихся же ниш можно выделить такие признаки как:

- Создание масштабного производства, требующего *спутниковых предприятий* – поставщиков товаров и услуг.
- Изменение сложившихся и появление *новых технологий*. Так, в настоящее время нефтеперерабатывающие заводы (основные производители битума) переходят на технологии, снижающие выход тяжелых фракций. Это делает привлекательным производство дорожного и строительного битума из бурого угля и нефтяных шламов.
- Введение международных торговых *ограничений и санкций*, делающее ряд производств более привлекательными для инвестора.
- Значительное изменение *логистической инфраструктуры*. Например, строительство участка трассы Европа-Западный Китай делает перспективным создание поблизости крупного транспортно-логистического центра.
- Масштабные *государственные проекты и программы*, а также проекты развития государственных корпораций. Так программа освоения Арктики и Северного морского пути потребует строительства судов и морской техники.

### 3. Структура и основные сообщения диалога власти с потенциальным инвестором

Любое обращение представителей муниципалитета к потенциальному инвестору, даже в сделанное в формате письма или рекламной брошюры, имеет смысл рассматривать, как диалог – ведь в процессе получения информации контрагент приходит к тем или иным выводам, и даже если он не отвечает напрямую, продолжение чтения – тоже форма ответа.

В парадигме продвижения инвестиционной ниши диалог с потенциальным инвестором можно схематично отобразить следующим образом:

1. «Существует привлекательная инвестиционная ниша, обладающая следующими характеристиками...» - инвестор видит возможность получения устойчивого дохода и быстрого возврата инвестиций.
2. «Размещение предприятия на территории нашего муниципалитета оптимально потому что...» - инвестор видит, что альтернативные варианты размещения менее привлекательны.
3. «Предприятие можно разместить на этой площадке... Вот основные характеристики проекта, учитывающие региональные и муниципальные меры поддержки ...» - инвестор видит, что вопрос проработан и дает достаточно информации для предварительного анализа
4. «Вот контакты лиц, к которым можно обратиться за дополнительной информацией и поддержкой» - инвестор получает приглашение к дальнейшему сотрудничеству.

Здесь важно понимать, что невыполнение любого из этих шагов снижает вероятность успеха следующих – например, инвестор, который не видит рынка для сбыта, вряд ли заинтересуется размещением предприятия.

Разумеется, необходимо обеспечить инвестора и общей информацией о муниципальном образовании, регионе и, возможно, индустрии. Это позволит не только повысить уровень вовлечения, но и снизить субъективное восприятие рисков проекта.

## 4. Организация формирования предложения инвестору на основе инвестиционных ниш

В зависимости от уровня подготовки и проработанности вопроса разработку Аналитического отчета можно организовать в форме прямого взаимодействия или в формате проекта.

**Результатом** проведенной работы должен явиться Аналитический отчет, содержащий описание перспективной инвестиционной ниши (инвестиционных ниш), для заполнения которой наиболее эффективно разместить предприятие на территории муниципалитета, содержащее:

- описание перспективной инвестиционной ниши и аргументы в пользу создания предприятия;
- аргументы в пользу размещения предприятия на территории муниципального образования;
- дополнительную информацию о муниципальном образовании, регионе, отрасли;
- контактную информацию.

### 4.1. Прямая подготовка отчета

Основными участниками процесса подготовки Аналитического отчета являются:

- Куратор со стороны ФРМ.
- Ответственный исполнитель ОМСУ.
- Ответственный исполнитель Региона.

Куратор со стороны ФРМ в рамках подготовки Аналитического отчета осуществляет:

- общую координацию работ по подготовке Аналитического отчета;
- оказывает необходимую методическую помощь;
- согласовывает содержание, корректуру и верстку Аналитического отчета.

Ответственный исполнитель ОМСУ в рамках подготовки Аналитического отчета осуществляет:

- анализ и отбор отраслей и рыночных ниш для подготовки отчета;
- расчет потенциальной или свободной емкостей рынка по отобранным рыночным нишам;
- поиск и подбор информации о социально-экономической ситуации муниципалитета;
- отбор информации по последним новостям развития отраслей, имеющих в компетентных источниках (совместно с ответственным исполнителем Региона);
- подготовку всех разделов Аналитического отчета (кроме раздела Описание социально-экономической ситуации в Регионе);
- направление запросов на предоставление информации и координацию процесса подготовки информации с Ответственными исполнителями Региона;
- корректуру чернового варианта макета Аналитического отчета;



- верстку отчета и подготовку макета Аналитического отчета для печати (при необходимости);
- согласование содержания, корректуры и верстки Аналитического отчета Куратором ФРМ и Ответственным исполнителем Региона.

Ответственный исполнитель Региона в рамках подготовки Аналитического отчета осуществляет:

- координацию процесса по отбору/согласованию производственных отраслей и рыночных ниш в муниципалитете;
- подготовку раздела Аналитического отчета «Описание социально-экономической ситуации в Регионе», координирует процесс подготовки информации других разделов Аналитического отчета;
- координацию процесса согласования промежуточных и окончательных вариантов Аналитического отчета.

## 4.2. Проектный подход.

При подготовке Аналитического отчета в формате проекта могут быть выделены следующие фазы проекта:

1. Формирование и подготовка команды;
2. Сбор и анализ информации;
3. Определение и «упаковка» инвестиционных ниш;
4. Подготовка инвестиционного предложения;
5. Планирование продвижения инвестиционных ниш.



Рисунок 2

Ниже приведены более подробные описания действий в рамках указанных фаз.

### 4.2.1. Формирование и подготовка команды

Ключевым фактором успеха разработки привлекательного для инвесторов описания инвестиционных ниш является **эффективная и скоординированная работа** компетентных представителей органов местного самоуправления, профильных региональных органов исполнительной власти, институтов развития регионального и федерального уровня, экспертного и предпринимательского сообществ. В этом случае формируется не только документ, но также общее понимание, навыки и готовность к совместной работе.

Несмотря на совместный характер работы, участники команды могут иметь определенный приоритет в исполнении ряда специфических функций:

- Представители органов местного самоуправления:
  - Подготовка информации о муниципальном образовании
  - Предоставление либо подтверждение информации о площадке, коммуникациях и конкурентной среде
  - Вовлечение в формирование инвестиционного предложения местных предпринимателей
- Представители региональных органов исполнительной власти:
  - Подготовка информации о субъекте Российской Федерации
  - Гармонизация инвестиционного предложения с региональными стратегиями и приоритетами, поддержка межмуниципального стандарта, недопущение «каннибализации» инвестиционных ниш
- Представители институтов развития:
  - Поддержание рамки комплексного видения развития региона или отрасли
  - Включение проектов, заполняющих инвестиционные ниши, в систему мер поддержки
  - Аналитическая и методологическая поддержка
- Представители экспертного сообщества
  - Модерация стратегических сессий (при необходимости)
  - Отраслевая и технологическая экспертиза
  - Формирование видения экономических трендов, рыночной конъюнктуры, обработка статистики, анализ нормативных правовых актов

Перед началом работы над реализацией проекта следует:

- **Определить роли участников**, выделив:
  - Руководителя и координатора проекта
  - Руководителей и членов групп, отвечающих за сбор и анализ информации, организацию стратегических сессий (при необходимости), подготовку конечного описания
- **Провести обучение участников** команды в части:
  - сбора и анализа информации
  - стандартов описания и верстки инвестиционного предложения

### 4.2.2. Сбор и анализ информации

Основной задачей этой фазы является **подготовка рабочих материалов для определения привлекательных инвестиционных ниш**, включая:

- Начальные данные для поиска инвестиционных ниш:
  - Приоритеты и ключевые проекты ПСЭР, инвестиционных стратегий, отраслевых программ развития
  - Информация о технологических трендах, новых товарах и рынках, необеспеченном спросе, высокой доле ввоза сырья и товаров
  - Сведения о торговых барьерах, выбывающих звеньях производственных цепочек
  - Данные о создающихся предприятиях, инфраструктурных проектах, проектах развития государственных корпораций и естественных монополий и т.п.
- Начальные данные для определения **ключевых преимуществ размещения предприятия на территории муниципалитета**:
  - Близость к потребителям и рынкам, преимущества логистики
  - Кластеры, индустриальные и технопарки, площадки для размещения
  - Наличие / доступность специфических ресурсов (в т.ч. трудовых)
- Базовая **информация о регионе и муниципалитете**
- Базовая **информация о возможностях поддержки инвестора**
  - Федеральные, региональные и муниципальные меры поддержки
  - Программы федеральных институтов развития
  - Сведения об инфраструктуре сопровождения инвестора
  - Готовность РОИВ, ОМСУ и ИР к взаимодействию с инвестором
  - Гарантии защиты прав и поддержки инвестора

Указанные сведения упаковываются в виде **перечней лаконичных тезисов**, которые будут использованы для определения перспективных инвестиционных ниш. Дополнительно, уже на этой фазе имеет смысл заполнить структурированные блоки отчета, содержащие информацию о регионе и муниципалитете.

**Источниками** информации могут быть:

- НПА, регламентирующие предпринимательскую деятельность
- НПА, определяющие развитие отраслей
- ПСЭР и инвестиционные стратегии регионов
- Отчеты о развитии регионов, и отраслей
- Программы развития госкорпораций и естественных монополий
- Информационные порталы министерств, ведомств и институтов развития
- Информационные порталы предпринимательских и отраслевых объединений
- Информационные порталы отраслевой и торговой аналитики, а также деловых изданий
- Специализированные порталы: [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru), [investinregions.ru](http://investinregions.ru), [sdelanounas.ru](http://sdelanounas.ru) и т.п.
- Прочие источники

Более подробный список источников информации приведен в Приложении 3

### 4.2.3. Определение и «упаковка» инвестиционных ниш

Основным мероприятием данной фазы проекта является проведение стратегической сессии (серии стратегических сессий) с последующей обработкой полученных в ее ходе результатов.

Общая схема проведения стратегической сессии выглядит следующим образом:

1. **Уточнение базовых факторов** (проводится полным составом участников стратегической сессии):
  - a. На этом такте модератор предъявляет участникам списки начальных данных для поиска инвестиционных ниш и начальных данных для определения ключевых преимуществ размещения предприятия на территории муниципалитета.
  - b. Участники сессии уточняют списки, **дополняя** их новыми факторами, либо **исключая** те, с которыми они не согласны. Также возможны **уточнения формулировок**.
  - c. Задача такта - не столько уточнить списки, сколько **обеспечить общее видение их участниками стратегической сессии**.
2. Выдвижение **идей инвестиционных ниш** (проводится полным составом участников стратегической сессии):
  - a. Участники поочередно **предлагают идеи инвестиционных ниш**, для заполнения которых наиболее эффективно разместить предприятия на территории муниципалитета. Модератор фиксирует перечень предложений на доске.
  - b. Участники проводят **голосование** по перечню предложенных инвестиционных ниш, на основании результатов которого отбирается ряд наиболее перспективных – возможно проведение голосования в закрытом режиме, при котором ниши для дальнейшей работы отбирает выделенная комиссия, учитывающая соотношение голосов, но руководствующаяся не только им.
  - c. Участники **распределяются на мини-группы** и каждой из них дается одна или несколько ниш для углубленной проработки.
3. **Углубленная проработка инвестиционных ниш** в мини-группах:
  - a. На этом такте для каждой из инвестиционных ниш должна быть заполнена **Карта** (Рисунок 3).
  - b. Карта может заполняться модератором мини-группы на заранее распечатанном листе А1.
  - c. В ходе проработки инвестиционной ниши участники стратегической сессии отбирают и вносят в соответствующие разделы **Карты** те **факторы**, которые **определяют привлекательность этой ниши для инвесторов**, а также те, которые **делают муниципалитет наиболее перспективным** для размещения там соответствующего предприятия. Могут быть использованы как факторы из первоначальных списков, так и дополнительные, сформулированные в ходе работы мини-группы.
  - d. По возможности, они также вносят в карту информацию о доступных для такого инвестиционного проекта **мерах поддержки**, возможных **площадках** для размещения, потенциальных **конкурентах**, **поставщиках** и **партнерах**.

- е. По решению модератора (и, разумеется, участников мини-группы) возможно также заполнение мини-группой карт для ниш, которые не получили существенной поддержки на общем голосовании, либо были выдвинуты уже после него в процессе работы.



Рисунок 3

4. **Представление проработанных мини-группами ниш** (проводится полным составом участников стратегической сессии):
- На этом этапе модераторы мини-групп **представляют участникам заполненные карты инвестиционных ниш и фиксируют их комментарии.**
  - По завершении участникам предлагают **выбрать ниши**, при дальнейшей упаковке которых они **могут выступить в качестве экспертов.**

По завершении стратегической сессии весьма желательно провести **дополнительную проработку** сформированных инвестиционных ниш, не только уточнив карты, но и подготовив **предварительные описания** в соответствии с форматом инвестиционного предложения (Приложение 4). При доработке с наибольшей вероятностью может потребоваться уточнить:

- оценку емкости ниши;
- характеристики типового бизнес-плана;
- параметры площадки для размещения и необходимые коммуникации;
- возможности административной и инфраструктурной поддержки.

Результаты упаковки могут быть разосланы участникам проекта для сбора комментариев, а также голосования о включении в сборник инвестиционных предложений муниципалитета.

### **4.3. Основные разделы Аналитического отчета и методология подготовки информации разделов**

Приводимые ниже рекомендации ориентированы в первую очередь, на составление **регионального сборника инвестиционных предложений муниципалитетов**. В случае, если муниципальное образование будет формировать отдельный документ, структура может быть несколько модифицирована.

Документ состоит из следующих разделов:

- Введение;
  - Описание социально-экономической ситуации в Регионе;
- Для каждого их муниципальных образований, включенных в сборник:
- Описание социально-экономической ситуации в муниципальном образовании;
  - Описание рыночных ниш и возможностей для потенциальных инвесторов;
- Благодарности;
  - Предупреждение и отказ от ответственности.

#### **Раздел «Введение»**

В разделе «Введение» дается краткий обзор информации, содержащийся в сборнике, основные тенденции в области экономики России, послужившие отбору представленных рыночных ниш. В этом разделе также целесообразно подчеркнуть и подтвердить актуальность развития инвестиционных инициатив, содержащихся в сборнике. Объем текста данного раздела не должен превышать одной страницы. Раздел готовят Ответственный исполнитель Региона и Ответственный исполнитель ОМСУ.

#### **Раздел «Описание социально-экономической ситуации в Регионе»**

Раздел «**Описание социально-экономической ситуации в Регионе**» представлен 7-ю блоками информации:

- основные характеристики Региона,
- ссылки на информационные порталы, содержащие более подробную информацию о Регионе,
- расстояния от административного центра Региона до административных центров граничащих Регионов,
- общая характеристика макроэкономической ситуации,
- ключевые конкурентные преимущества Региона,
- общие меры поддержки со стороны администрации Региона,
- контактное лицо.

Блок **«Основные характеристики Региона»** включает в себя следующие данные:

- численность населения,
- численность населения в соседних регионах,
- средняя арендная ставка офисных помещений,
- средняя арендная ставка производственных и складских помещений,
- средняя стоимость продажи земли под размещение производства,
- среднемесячная заработная плата.

Эта информация может быть предоставлена профильным РОИВ, отвечающим за развитие экономики или привлечение инвестиций, а также региональной корпорацией развития. Дополнительным источником для сбора данной информации может быть Инвестиционный портал регионов России (проект Агентства стратегических инициатив) (п.11 [Приложения 1](#)), в том числе следующие разделы, размещенные на страницах Регионов:

- **«Общая информация»** - содержит данные для таких показателей как:
  - ✓ «численность населения»;
  - ✓ «среднемесячная заработная плата».
- **«Расходы на ведение бизнеса»** - содержит информацию для показателей:
  - ✓ «средняя арендная ставка офисных помещений класса «А»»,
  - ✓ «средняя арендная ставка производственных и складских помещений класса «А»».

Блок **«Ссылки на информационные порталы, содержащие более подробную информацию о Регионе»**

Этот блок содержит ссылки на следующие информационные порталы:

- на страницу Региона на Инвестиционном портале регионов России (п. 11 [Приложения 1](#)),
- на информационный портал территориального органа Федеральной службы государственной статистики,
- на Инвестиционный портал Региона.

Блок **«Расстояния от административного центра Региона до административных центров граничащих Регионов»** содержит данные о расстояниях, которые можно рассчитать, например, на информационном портале «Расстояние калькулятор» (п. 17. [Приложения 1](#)). Расстояния указываются по прямой. Данные отражаются в соответствующем разделе сборника (Приложение 2).

В блоке **«Общая характеристика макроэкономической ситуации»** отражаются основные показатели, характеризующие социально-экономическую ситуацию в Регионе:

1. Валовый региональный продукт (за последние два прошедших года)
2. Место региона по уровню ВРП (среди регионов федерального округа и среди регионов РФ)
3. Объем инвестиций в основной капитал (за последние два прошедших года)
4. Уровень безработицы (за последние два прошедших года)
5. Индекс потребительской инфляции (за последние два прошедших года)
6. Индекс производственной инфляции (за последние два прошедших года)

Блок **«Ключевые конкурентные преимущества Региона»** содержит информацию о преимуществах экономического и административного характера, которые могут быть доступны инвестору.

В данном разделе следует отразить основные преимущества регионов, которые несут в себе преференции для инвестора экономического или административного характера.

Источниками информации могут быть:

- инвестиционные стратегии Регионов на среднесрочную и/или долгосрочную перспективу,
- стратегии социально-экономического развития Регионов на среднесрочную и/или долгосрочную перспективу,
- информация, размещенная на инвестиционных порталах Регионов,
- информация, размещенная на информационных порталах администраций Регионов,
- информация, размещенная на информационных порталах территориальных органов управления Министерства экономического развития РФ.

Информация отражается в соответствующем разделе сборника (Приложение 2).

Раздел готовит Ответственный исполнитель Региона.

### ***Раздел «Описание социально-экономической ситуации в муниципальном образовании»***

Раздел **«Описание социально-экономической ситуации в Муниципальном образовании»** представлен 8-ю блоками информации:

- общие сведения о муниципальном образовании
- основные характеристики муниципального образования,
- ссылки на информационные порталы, содержащие более подробную информацию о муниципальном образовании,
- расстояния от административного центра муниципального образования до административных центров соседних муниципальных образований,
- общая характеристика макроэкономической ситуации,
- ключевые конкурентные преимущества муниципального образования,
- общие меры поддержки со стороны администрации муниципального образования,
- контактное лицо.

Блок **«Основные характеристики муниципального образования»** включает в себя следующие данные:

- численность населения,
- численность трудоспособного населения,
- численность населения в соседних муниципальных образованиях (расположенных в радиусе 50 км),
- средняя арендная ставка торговых помещений,
- средняя арендная ставка производственных и складских помещений,



- средняя стоимость продажи земли под размещение производства,
- среднемесячная заработная плата,
- общая структура рынка труда и сведения о системе профессионального образования.

### **Блок «Ссылки на информационные порталы, содержащие более подробную информацию о муниципальном образовании»**

Этот блок содержит ссылки на следующие информационные порталы:

- на информационный портал муниципального образования;
- на информационный портал органа, или организации, отвечающей в муниципальном образовании за привлечение инвестиций.

В блоке **«Общая характеристика экономической ситуации»** отражаются следующие показатели:

- Оборот розничной торговли, млн.руб. (за два последних прошедших года)
- Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг по всем видам экономической деятельности, млн.руб. (за два последних прошедших года)
- Продукция сельского хозяйства, млн.руб. (за два последних прошедших года)
- Среднемесячные денежные доходы на душу населения, тыс. руб. (за два последних прошедших года)
- Среднемесячная заработная плата, тыс. руб. (за два последних прошедших года)
- Уровень безработицы по данным МОТ, % (за два последних прошедших года)
- Динамика реальных доходов населения, %
- Динамика промышленного производства, %
- Динамика оборота розничной торговли, %
- Динамика производства в сельском хозяйстве, %

Блок **«Ключевые конкурентные преимущества Муниципального образования»** содержит информацию о преимуществах экономического и административного характера, которые могут быть доступны инвестору.

В данном разделе следует отразить основные преимущества, которые несут в себе преференции для инвестора экономического или административного характера.

### **Блок «Меры поддержки со стороны администрации Муниципального образования»**

Информацию о мерах поддержки можно найти, проведя анализ нормативно-правовых документов, изданных органами местного самоуправления.

В блоке **«Контактное лицо»** указывается лицо, занимающее руководящую должность в администрации муниципального образования, компетентное по вопросам инвестиционной деятельности. Необходимо указать его фамилию, имя и отчество, занимаемую должность, номер сотового телефона и адрес электронной почты.

Раздел готовит Ответственный исполнитель ОМСУ.

Информация отражается в соответствующих разделах сборника ([Приложение 3](#)).

### **Раздел «Описание рыночных ниш и возможностей для потенциальных инвесторов»**

Раздел «**Описание рыночных ниш и возможностей для потенциальных инвесторов**» представлен следующими блоками:

- основные характеристики инвестиционной ниши,
- конкурентное окружение,
- преимущества развития производства ниши именно в данном муниципальном образовании,
- предполагаемые площадки для размещения.

Блок «**Основные характеристики инвестиционной ниши**» отражает следующую информацию:

- **соответствие ниши приоритетам развития региона** – указывается соответствие ниши приоритетам развития региона (инвестиционной стратегии Региона или стратегии социально-экономического развития на среднесрочную и долгосрочную перспективу), кроме того наименование утверждающего административного органа, дата и номер утверждения, а также ссылку на административный информационный портал, на котором размещен данный документ;
- информация **о производственном объеме, сырьевой базе за последний год/текущий период**, которая может быть представлена:
  - ✓ объемом выпуска продукции на территории муниципального образования, Региона и в близлежащих регионах или в стране в целом (если производство планируется с целью реализации по всей стране);
  - ✓ объемом выпуска сырья, сопутствующих для производства продукции выбранной ниши, товаров, товаров-заменителей;
  - ✓ объем импорта продукции (если речь идет об общем импортозамещении);

Информация может быть представлена, как в стоимостном, так и в натуральном выражении;

- потенциальная или свободная емкость рынка, которая может быть представлена следующими показателями:

**А) Потенциальная емкость рынка** может быть представлена, как общий (фактический или возможный) объем потребления продукции на территории муниципального образования, Региона, в близлежащих Регионах или в России в целом, если производство предназначено для общероссийского потребления.

**В) Свободная емкость рынка** может быть представлена объемом неудовлетворенного спроса в муниципальном образовании, Регионе, в близлежащих Регионах, и в России в целом (в случае, если ниша охватывает производство общероссийского масштаба). Кроме того, свободная емкость рынка может быть представлена объемом импорта, если целью организации производства является

импортозамещение, либо объемом ввозимой продукции из других Регионов, если есть экономическая целесообразность налаживания производственных процессов в Регионе.

Емкость рынка должна быть представлена в стоимостном выражении (обязательно) и может быть в натуральном выражении (если в этом имеется необходимость).

Информация для расчета емкости рынка используется из официальных источников (Росстат, Министерство экономического развития, Федеральная таможенная служба РФ и другие источники, в том числе указанные в [Приложении 3](#)). При этом, Ответственный исполнитель не ограничивается источниками, указанными в [Приложении 1](#).

В блоке **«Конкурентное окружение»** отражается информация об основных предприятиях-конкурентах, присутствующих на рынке, особенностях их производственных процессов и объеме выпуска, а также потенциальные возможности и преимущества, которые могут быть на данном рынке у потенциального инвестора.

В блоке **«Преимущества развития производства ниши именно в данном Муниципальном образовании»** указываются возможности, которыми обладает Муниципальное образование для развития производства данной рыночной ниши.

Блок **«Предполагаемые площадки для размещения»** содержит информацию о производственной площадке, на которой возможно размещение производства данной рыночной ниши. По каждой инвестиционной нише указывается одна производственная площадка. Информация по площадке должна содержать следующие данные:

- ссылку на информационный портал, где представлена информация о площадке;
- свободная площадь площадки (га);
- производственная мощность подачи газа (куб. м/час);
- энергообеспечение (МВт);
- наличие водоснабжения и водоотведения;
- наличие железнодорожной ветки и автодороги.

Информация отражается в соответствующем разделе формы регионального отчета ([Приложение 4](#)).

Все блоки данного подраздела готовятся Ответственным исполнителем ОМСУ, в том числе на основании результатов стратегической сессии (если применимо).

### **Раздел «Благодарности»**

В данном разделе содержится перечень участников разработки данного сборника. Информация должна отражать: фамилию и имя участника, а также полное наименование его должности.

Раздел готовят Ответственный исполнитель Региона и Ответственный исполнитель ОМСУ.

### ***Раздел «Предупреждение и отказ от ответственности»***

В данном разделе указывается информационные ограничения, которые содержит в себе отчет, а также делается акцент на необходимость перед принятием решения об инвестировании капитала в отрасль, руководствоваться рядом иных факторов, которые не изложены в Аналитическом отчете, но которые способны оказать существенное влияние на экономическую отдачу от вложенных средств, а также иметь ряд рисков, выявление и расчет влияния которых отчет не предусматривает.

## Приложение 1

### Источники информации, которые могут быть использованы для подготовки Аналитического отчета

1. Нормативно-правовые документы, регламентирующие ведение предпринимательской деятельности в Российской Федерации и Регионах.
2. Нормативно-правовые акты, регламентирующие развитие отдельных отраслей.
3. Инвестиционные стратегии Регионов на среднесрочный и долгосрочный периоды.
4. Стратегии социально-экономического развития Регионов на среднесрочный и долгосрочный периоды.
5. Концепции, стратегии и государственные программы развития отдельных отраслей.
6. Отчеты о социально-экономическом развитии Регионов, размещенные на информационных порталах Регионов и/или территориальных органов Министерства экономического развития Российской Федерации.
7. Информационный портал Федеральной службы государственной статистики (Росстат): <http://www.gks.ru/>
8. Информационный портал Министерства экономического развития Российской Федерации: <http://economy.gov.ru/minec/main>
9. Информационный портал Федеральной таможенной службы: <http://customs.ru/>
10. Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации: <http://www.ved.gov.ru/>
11. Инвестиционный портал регионов России (проект Агентства стратегических инициатив): <http://investinregions.ru/>
12. Официальные сайты государственных органов субъектов Российской Федерации.
13. Инвестиционные порталы субъектов Российской Федерации.
14. Информационные порталы территориальных органов Федеральной службы государственной статистики.
15. Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>.
16. Федеральный портал PROTOWN.RU: <http://www.protown.ru/>.
17. Информационный портал «Расстояние калькулятор» (для расчета расстояний от административного центра Региона до административных центров граничащих Регионов): <http://ru.distance.to/>
18. Информационный портал – База данных коммерческой недвижимости БИБОСС: <http://www.BeBoss.ru/>
19. Информационный портал «Сделано у нас» (последние новости отраслей): <http://www.sdelanounas.ru/>
20. Различные информационные порталы по развитию отдельных отраслей, такие как:

- информационный портал Ассоциации Европейского Бизнеса (Association of European Business): <http://www.aebrus.ru/ru/>;
- информационный портал GREEN WAY (вся автостатистика): <http://serega.icnet.ru/index.html>;
- портал Информационного Агентства России ТАСС: <http://tass.ru/>
- Информационный портал агропромышленного комплекса «Зерно Он-Лайн»: <http://www.zol.ru/>;
- портал Информационного Агентства ТПП-Информ: <http://www.tpp-inform.ru/>;
- информационный портал Института Конъюнктуры Аграрного Рынка: <http://www.ikar.ru/>;
- информационный портал POLIMERY.RU – Новые технологии переработки пластмасс: <http://www.polimery.ru/>;
- информационный портал Полимерные Материалы: <http://www.polymerbranch.com/>;
- информационный портал аналитики рынка полимеров MARKET REPORT COMPANY: <http://www.mrcplast.ru/>;
- информационный портал научно-производственного предприятия СИМПЛЕКС (обзор рынка полимеров): <http://www.simplexnn.ru/>;
- информационный портал Финмаркет (обзор экономических новостей и рынков): <http://www.finmarket.ru/>;
- информационный портал РБК QUOTE (анализ рынков и цен): <http://quote.rbc.ru/shares/>;
- информационный портал «ЛесПромИнформ» - журнал профессионалов ЛПК: <http://www.lesprominform.ru/>;
- информационный портал журнала бизнес идей ВПРОИЗВОДСТВО: <http://vproizvodstvo.ru/>;
- информационный портал аналитической группы Статистика ВЭД: <http://www.ved-stat.ru/>;
- информационный портал Маркетингового агентства DSM Group, специализированного на исследованиях фармацевтического рынка: <http://www.dsm.ru/>.

## 21. Информационные порталы крупных предприятий.

## Приложение 2

### Содержание регионального блока

#### ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕГИОНА

(указать наименование региона)

Герб Региона

#### Основные характеристики региона

Численность населения в регионе	чел.
Численность населения в соседних регионах	чел.
Средняя арендная ставка офисных помещений	руб./м <sup>2</sup> в год
Средняя арендная ставка производственных и складских помещений	руб./м <sup>2</sup> в год
Средняя стоимость продажи земли под размещение производства	руб./га
Среднемесячная заработная плата	руб.

Карта региона и стрелочки до центров пограничных регионов и до Москвы с указанием расстояния по дорогам общего пользования или ж/д

Более подробно с информацией о ключевых экономических и социальных показателях можно ознакомиться, перейдя по следующим ссылкам:

(указать ссылки на страницу Региона на Инвестиционном портале России (<http://investinregions.ru/>) и на информационный портал территориального органа Федеральной службы государственной статистики).

Инвестиционный паспорт региона представлен на сайте

(указать ссылку на страницу инвестиционного портала Региона)

**Расстояния от \*\*\* (указать наименование административного центра Региона) до административных центров граничащих регионов и Москвы**

Расстояние до Москвы — км

### Расстояния до административных центров соседних регионов

Граничащие области	Административный центр	Расстояние, км

### Общая характеристика макроэкономической ситуации в регионе (можно в формате инфографики)

#### Ключевые конкурентные преимущества региона

*(перечислить геополитические и геоэкономические преимущества региона, указать наличие научно-исследовательской базы, если Регион обладает таковой)*

#### Меры поддержки со стороны правительства области

*(указать основные выгодные условия для инвесторов в регионе, такие как: налоговые льготы, субсидирование бизнеса и т.п.)*

*Ниже пример контактного лица в регионе для оперативной связи по вопросам инвестиционной деятельности (указывается высокий уровень должностного лица)*

#### Ф.И.О. контактного лица, должность

[электронная почта](#)

+7 (111) 111-11-11



## Приложение 3

### Форма Муниципального блока

#### ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

(указать наименование региона)

Герб  
Муниципалитета

#### Основные характеристики муниципального образования

Численность населения	чел.
Численность населения в соседних муниципальных образованиях	чел.
Средняя арендная ставка торговых помещений	руб./м <sup>2</sup> в год
Средняя арендная ставка производственных и складских помещений	руб./м <sup>2</sup> в год
Средняя стоимость продажи земли под размещение производства	руб./га
Среднемесячная заработная плата	руб.

Карта муниципалитета и стрелочки до центров пограничных муниципальных образований и до столицы региона с указанием расстояния по дорогам общего пользования или ж/д

#### Описание муниципального образования

Текстовый блок, дающий общее представление о муниципальном образовании.

Более подробно с информацией о ключевых экономических и социальных показателях можно ознакомиться, перейдя по следующим ссылкам:

(Указать ссылки на информационный портал муниципального образования, а также на информационный портал органа, или организации, отвечающей в муниципальном образовании за привлечение инвестиций.).

Инвестиционный паспорт муниципального образования представлен на сайте  
(указать ссылку на страницу инвестиционного портала)

**Расстояния от \*\*\* (указать наименование административного центра Региона) до административных центров соседних муниципальных образований и административного центра региона**

Расстояния до административных центров соседних регионов

Граница муниципальные образования	Административный центр	Расстояние, км

### Общая характеристика макроэкономической ситуации в муниципальном образовании (можно в формате инфографики)

- Оборот розничной торговли, млн.руб. (за два последних прошедших года)
- Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг по всем видам экономической деятельности, млн.руб. (за два последних прошедших года)
- Продукция сельского хозяйства, млн.руб. (за два последних прошедших года)
- Среднемесячные денежные доходы на душу населения, тыс. руб. (за два последних прошедших года)
- Среднемесячная заработная плата, тыс. руб. (за два последних прошедших года)
- Уровень безработицы по данным МОТ, % (за два последних прошедших года)
- Динамика реальных доходов населения, %
- Динамика промышленного производства, %
- Динамика оборота розничной торговли, %
- Динамика производства в сельском хозяйстве, %

### Ключевые конкурентные преимущества муниципального образования

*(перечислить преимущества муниципального образования (в особенности, касающиеся описываемых инвестиционных ниш)*

### Меры поддержки со стороны администрации муниципального образования

*(указать специфические меры поддержки инвестора, предлагаемые в муниципальном образовании)*

*Ниже пример контактного лица в муниципалитете для оперативной связи по вопросам инвестиционной деятельности (указывается высокий уровень должностного лица)*

**Ф.И.О. контактного лица, должность**

**[электронная почта](#)**

**+7 (111) 111-11-11**

## Приложение 4

Инвестиционная ниша № 1

### Наименование рыночной ниши

#### Основные характеристики ниши

Соответствие приоритетам развития региона	Указать соответствие, дату и номер утверждающего документа и ссылку на информационный ресурс на административном информационном портале
Информация о производственном объеме, сырьевой базе, прочих производственных ресурсах в количественном или стоимостном выражении. Данные должны быть за последний год	
Потенциальная/свободная емкость рынка в год <sup>1</sup> (в стоимостном выражении)	

Картинка из сферы \*\*\* (указать сферу деятельности)

#### Конкурентное окружение

(Информация о конкурентном окружении: какие предприятия существуют на рынке, их объем выпуска, их конкурентные преимущества, а также возможности инвестора на данном рынке)

#### Почему Муниципальное образование (указать наименование Региона)

(указать преимущества региона для развития производства на данном рынке в данном Регионе)

#### Предполагаемые площадки для размещения (может, карты поставить + характеристики площадки в таблице)

Представить информацию о площадках, а именно:

- ссылку на информационный портал, где представлена информация о площадке;
- свободная площадь площадки (га);
- производственная мощность подачи газа (куб. м/час);
- энергообеспечение (МВт);
- наличие водоснабжения и водоотведения;
- наличие железнодорожной ветки и автодороги.

<sup>1</sup> В сноске указать официальный источник информации

Инвестиционная ниша № 2

**Наименование рыночной ниши**

**Основные характеристики ниши**

Картинка из сферы  
\*\*\* (указать сферу  
деятельности)

Соответствие приоритетам развития области	Указать соответствие, дату и номер утверждающего документа и ссылку на информационный ресурс на административном информационном портале
Информация о производственном объеме, сырьевой базе, прочих производственных ресурсах в количественном или стоимостном выражении. Данные должны быть за последний год	
Потенциальная/свободная емкость рынка в год <sup>2</sup> (в стоимостном выражении)	

### **Конкурентное окружение**

(Информация о конкурентном окружении: какие предприятия существуют на рынке, их объем выпуска, их конкурентные преимущества, а также возможности инвестора на данном рынке)

### **Почему Муниципальное образование** (указать наименование Региона)

(указать преимущества региона для развития производства на данном рынке в данном Регионе)

<sup>2</sup> В сноске указать официальный источник информации

**Предполагаемые площадки для размещения (может, карты поставить + характеристики площадки в таблице)**

*Представить информацию о площадках, а именно:*

- *ссылку на информационный портал, где представлена информация о площадке;*
- *свободная площадь площадки (га);*
- *производственная мощность подачи газа (куб. м/час);*
- *энергообеспечение (МВт);*
- *наличие водоснабжения и водоотведения;*
- *наличие железнодорожной ветки и автодороги.*