

Направления деятельности
АНО «Агентство по привлечению
инвестиций в Ивановскую область»
2020 год

Цель Агентства - Привлечение инвестиций в экономику Ивановской области

Решаемые задачи:

Блок задач №1

Инвестиционная стратегия.
Макромаркетинг.
Информационная аналитика

Блок задач №2

Привлечение инвесторов и презентация инвестиционного потенциала Области

Блок задач №3

Формирование положительного имиджа и продвижение Области

Блок задач №4

Поддержка и сопровождение инвестиционных проектов

Блок задач №5

Девелопмент и развитие территорий

Инвестиционная стратегия, макромаркетинг, информационная аналитика

Цель: Формирование инвестиционной стратегии развития Области и тактики по ее достижению

Решаемые задачи:

Изучение инвестиционных возможностей (активов) Ивановской области

Изучение инвестиционной политики других регионов РФ

Мониторинг бизнес среды:

- новые перспективные направления бизнеса;
- действующие компании и их программы развития.

Взаимодействие с кредитными организациями

Взаимодействие с ДЭРИТ по экономическому состоянию области и бизнеса

Взаимодействие с Таможней

Формирование дайджеста региональных/федеральных/мировых отраслевых новостей

Генерация новых инвестиционных предложений/идей

Результат:

формирование "товара" Области

SWOT анализ Области

Формирование списка потенциально интересных компаний для привлечения в Область и компаний уже ищущих пром. площадки

получение внутренней отраслевой аналитики и информации о потенциальных инвест проектах

соответствие трендов развития области общероссийским и мировым, выявление локальных перспективных направлений бизнеса

выявление перспективных направлений/товаров/импортеров для локализации в Области

информирование сотрудников с целью повышения уровня профессиональной компетенции

новые проекты для проработки и реализации другими службами Агентства

Привлечение инвесторов и презентация инвестиционного потенциала Области

Цель: привлечение инвесторов в Регион, развитие существующих предприятий Области

Задачи:

Скаутинг (холодный обзвон и встречи) активный поиск инвесторов

Презентация инвестиционного потенциала Области путём:
- участия в выставках и профильных конференциях;
- участие в тематических инвестиционных семинарах и конкурсах

Организация системы работы муниципальных бизнес-гидов
(инвестиционных уполномоченных)

Работа с Бизнесом Области с целью выявления инвестиционных потребностей

Результат:

Выявление интереса со стороны потенциальных инвесторов, обмен контактами, подписание соглашений о намерениях/сотрудничестве, заключение договоров о покупке/аренде

Совместное формирование инвестиционного меморандума проекта и его продвижение инвесторам

Формирование положительного имиджа и продвижение Области

Цель: формирование положительного инвестиционного имиджа Области на территории РФ и за рубежом

Задачи:

Организация выставочно-ярмарочной деятельности Области

Размещение прямой рекламы

Разработка и изготовление рекламно-информационных материалов:

- разработка фирменного стиля Области;
- полиграфии;
- видеороликов;
- сувенирной продукции.

WEB продвижение:

- создание и продвижение сайта;
- создание биржи инвестиционных проектов на сайте;
- наполнение информационным контентом сайта и соцсетей;
- продвижение в соцсетях.

PR:

- выстраивание связей с деловыми федеральными и региональными СМИ;
- создание как внутренних так и внешних информационных поводов;
- размещение статей и информационных материалов в СМИ;
- подготовка и тиражирование отраслевых дайджестов.

Результат:



Формирование позитивного имиджа региона. Повышение инвестиционной узнаваемости и привлекательности региона. Привлечение внимания и информирование инвесторов об актуальных предложениях области, темпах развития, благоприятном инвестиционном климате и отсутствии административных барьеров.



Увеличение посещаемости и цитируемости сайта. Повышение открытости инвестиционной среды Ивановской области, повышение инвестиционной узнаваемости и привлекательности региона. Привлечение внимания инвесторов к актуальным предложениям области. Возможность онлайн общения с инвестором. Сбор базы контактов.



Формирование и продвижение бренда Ивановской области. Повышение инвестиционной узнаваемости региона, формирование позитивного конкурентноспособного имиджа Ивановской области.

Поддержка и сопровождение инвестиционных проектов

Цель: Решение любых задач Инвестора в пределах компетенции с момента подписания соглашения о намерении до запуска производства

Задачи:

GR:
- устранение административных барьеров;
- юридическое сопровождение;

Финансовая поддержка проекта:
- изучение рынка финансовых услуг;
- подбор оптимальной схемы финансирования проекта;
- помощь в привлечении финансирования.

Помощь инвестору в подборе земельных участков

Решение вопросов по инфраструктуре

Ведение базы данных инвестиционных проектов

Предоставление консультаций и услуг по бизнес-планированию, подготовке документов

Результат:

→ Сокращение сроков реализации инвестиционных проектов.
Улучшение инвестиционного климата Области.

→ Возможность реализации проекта. Снижение финансовых издержек проекта.

→ Увеличение вероятности осуществления инвестиционного проекта именно в Ивановской области.

→ Систематизация и обработка информации о инвестиционных проектах в реальном режиме времени

→ Повышение лояльности инвестора. Возможность оказать комплекс услуг инвестору.

Девелопмент и развитие территорий

Цель: консолидация информации и развитие (повышение инвестиционной привлекательности и цены) активов Области (площадок и объектов недвижимости)

Задачи:

Актуализация базы данных по площадкам:

- систематизация характеристик площадок по категориям
- обновление данных по собственникам и сетевым подключениям;

Расширение базы данных площадок за счёт частных собственников

Поиск новых инвестиционных площадок и инвестиционных активов и определение их тематического использования в т.ч.:

- промышленного назначения;
- туристического потенциала (берег р. Волга);
- лесного хозяйства и деревообработки;
- сельскохозяйственного назначения.

Выбор приоритетных площадок для дальнейшего самостоятельного развития:

- утверждение списка приоритетных площадок;
- формирование видения использования каждой площадки, подготовка плана развития и бизнес-плана;
- выделение приоритетной площадки в отдельную дочернюю компанию;
- привлечение финансирования под развитие;
- выбор подрядчиков и организация строительно-монтажных работ и подключения;
- самостоятельное управление площадкой или ее реализация заинтересованному инвестору.

Результат:

→ Единая база данных в которой будет достоверная информация в режиме онлайн и возможность ее фильтрации (подбора)

→ Увеличение количества предложений для Инвесторов. Консолидация информации о рынке предложений.

→ Расширение предложений по видам целевого назначения площадок

→ Повышение инвестиционной привлекательности площадок для инвестора в т.ч. за счёт того, что сделка будет проходить с государственной компанией и сокращения сроков реализации инвест проекта. Дополнительный доход в бюджет области от реализации готовых площадок или дивидендов от услуг по управлению площадками.