



УКРАЇНА

ІВАНО-ФРАНКІВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ  
УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА,  
ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ, ТУРИЗМУ ТА ІНВЕСТИЦІЙ

вул. М. Грушевського, 21, м. Івано-Франківськ, 76004, тел./факс: (0342) 55-20-42  
E-mail: ertd@ukr.net, код ЄДРПОУ 40459612

04.04.2016 № 549/02.3/48/2-16

На № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

**Максиму Петрову**

На Ваш інформаційний запит, що надійшов в обласну державну адміністрацію та зареєстрований у відділі роботи із зверненнями громадян апарату 29.06.2016 р. № ПЕ-127, повідомляємо, що за сприяння управління відбулись наступні семінари з питань залучення міжнародної технічної допомоги.

1. У партнерстві з Асоціацією економічного розвитку Івано-Франківщини та Центром розвитку малого та середнього бізнесу Марамурського повіту (Румунія) у листопаді 2014 році проведено 4-денний семінар «Практичні аспекти залучення інвестицій та супровід інвестиційних проектів», в якому взяли участь представники малого і середнього бізнесу з області (програма додається).

2. 21 березня проведено семінар, який базується на практичній навчальній програмі з підготовки проектних пропозицій, концепцій проектів, загальна мета якої – підвищити якість та кількість проектних пропозицій від потенційних бенефіціантів і реципієнтів міжнародної технічної допомоги, фінансування від міжнародних та національних донорських організацій, благодійних фондів, приватних установ, а також державних, регіональних та місцевих програм розвитку в період з 2016 по 2017р.р. (програма тренінгу додається).

3. 25 травня проведено одноденний тренінг «Підвищення інституційної спроможності місцевих органів влади. Проектний менеджмент» (програма тренінгу додається). Захід організовувався представництвом Спільного технічного секретаріату Програми транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2007-2013 у м. Львові для органів влади, представників громадських організацій, інших установ, які планують брати участь у Програмі транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна.

Додаток: на \_\_\_\_\_ арк.

Начальник управління

0010000  
0010000  
Дмитро Романюк

**СЕМІНАР**  
**«ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ І СУПРОВІД**  
**ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ»**

20 – 23 листопада 2014 року

м. Яремче, Івано-Франківська область, Україна

**ПРОГРАМА**

**20 листопада**

08:00 – 10:00 Сніданок, реєстрація учасників

10:00 – 10:15 **Привітання учасників семінару**

10:15 – 10:40 **Модуль 1. «Інноваційний та інвестиційний розвиток територій»**

*Тематична сесія 1*

**Прямі іноземні інвестиції: їх суть, класифікація, типи і тенденції:**

- Визначення і суть ПІІ, тенденції ПІІ
- Мотиви ПІІ та їх оптимальні типи для регіону
- Вигоди для регіону від залучення ПІІ

10:40 – 11:00 *Тематична сесія 2*

**Ключові завдання органів державної влади щодо залучення ПІІ:**

- Створення умов для залучення ПІІ
- Підготовка продукту для залучення інвестицій
- Поширення інформації про інвестиційні можливості
- Обслуговування інвесторів і супровід інвестиційних проектів
- Усунення бар'єрів для інвестицій

11:00 – 11:30 Кава-перерва

11:30 – 12:00 Тематична сесія 3

**Аналіз і планування діяльності по залученню ПІІ:**

- Огляд законодавства, що регулює інвестиційну діяльність
- Основні нормативно-правові документи, якими регламентується інвестиційна діяльність

12:00 – 12:30 Тематична сесія 4

**Організаційна та інституційна основа для залучення ПІІ:**

- Огляд основних елементів інфраструктури залучення інвестицій
- Функції та повноваження місцевих і регіональних

- органів влади у сфері залучення інвестицій, можливі моделі взаємодії
  - Система навчання та підвищення кваліфікації фахівців, задіяних у сфері залучення іноземних інвестицій
  - Огляд пільг для інвесторів, які надаються згідно законодавства
- 12:30 – 13:00 Побудова ефективної регіональної системи по залученню інвестицій та обслуговуванню інвесторів
- Групова дискусія на тему:
- Позиція різних гравців в боротьбі за прямі іноземні інвестиції і побудова ефективного партнерства між організаціями, які відповідальні за залучення інвестицій
- 13:00 – 14:00 Обід
- 14:00 – 15:30 Презентаційна сесія з представлення бізнесів, видів діяльності та очікувань від транскордонного співробітництва
- 15:30 – 16:00 Кава-перерва
- 16:00 – 16:30 Модуль 2. «ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ІНВЕСТУВАННЯ»
- Тематична сесія 1
- Прийняття рішення інвестором про вибір території для інвестування. Ключові фактори, за якими оцінюють території:
- Що змушує інвесторів переміщуватися
  - Бенчмаркінг територій
  - Короткий список країн, відвідування об'єктів
- 16:30 – 17:00 Тематична сесія 2
- Процес створення промислової нерухомості: індустриальні парки, промислові зони, майнові комплекси:
- Визначення, переваги та недоліки об'єктів «Грінфілд» і «Браунфілд»
  - Можливі механізми створення промислової нерухомості
  - Особливості збору інформаційних матеріалів про земельні ділянки та майнові комплекси
- 17:00 – 17:30 *Тематична сесія 3*
- Вартість промислової нерухомості, процес ціноутворення та його вплив на потенційних інвесторів:**
- Основні складові вартості промислової нерухомості
  - Дослідження територій для виявлення найбільш привабливих об'єктів промислової нерухомості
  - Проведення попереднього юридичного та технічного дослідження земельних ділянок і майнових комплексів, які пропонуються для реалізації проектів
- 17:30 – 18:00 ***Практична вправа:***

- Визначення факторів інвестиційної привабливості: значення для галузей
- Проведення SWOT-аналізу місцевості
- Детальний розгляд та тренування в заповненні анкет пропозицій промислової нерухомості, а саме:
  - Анкети типу «Greenfield»;
  - Анкети типу «Brownfield»

18:00 – 19:00 Вечеря

## 21 листопада

08:00 – 10:00 Сніданок, реєстрація учасників

10:00 – 11:00 *Тематична сесія 4*

### **Огляд інформаційних пакетів для просування інвестиційних можливостей, які доступні на регіональному та місцевому рівнях:**

- Інвестиційний паспорт
- Каталог пропозицій інвестиційної нерухомості
- Інвестиційний портал

11:00 – 11:30 Кава перерва

11:30 – 12:15 *Тематична сесія 5*

### **Цільовий пошук інвесторів:**

- Основні принципи цільового пошуку інвесторів
- Створення та ведення бази даних потенційних інвесторів, регулярний моніторинг та оновлення
- Використання спеціалізованого програмного забезпечення та Інтернет-ресурсів для цільового пошуку інвесторів
- Підготовка та розсилка спеціально підготовлених пропозицій «цільовій» групі потенційних інвесторів
- Поширення інформації про інвестиційні можливості за допомогою ресурсів мережі Інтернет

12:15 – 13:00 **Практична вправа:**

Тренування по цільовому пошуку інвесторів відповідно до потреб учасників тренінгу (ідентифікація компаній-інвесторів та підготовка ключового звернення)

13:00– 14:00 Обід

14:00 – 14:30 **Модуль 3. СПІВПРАЦЯ З ІНВЕСТОРОМ**

*Тематична сесія 1*

### **Діловий етикет, міжнародні особливості та принципи комунікації з інвестором**

- Основні принципи ділового етикету
- Терміни підготовки матеріалів
- Міжнародні звичаї, які необхідно враховувати

- Відгуки інвесторів, як дієвий інструмент формування іміджу
- 14:30 – 15:00 **Практичне заняття: Практичний досвід організації PR та переговорів при взаємодії з інвесторами**
- 15:00 – 15:30 *Тематична сесія 2*
- Супровід та обслуговування інвесторів:**
- Обробка змістовних інвестиційних запитів
  - Пошук інформації, яка вимагається інвесторами
  - Організація візитів потенційних інвесторів до громади (програма візиту, графік зустрічей, огляд об'єктів, переклад)
  - Супровід проведення переговорів
  - Правила ділового листування з інвесторами
  - Організація проходження дозвільно-погоджувальних процедур
  - Допомога в підборі персоналу
  - Пошук субпідрядників і потенційних партнерів
- 15:30 – 16:00 Кава перерва
- 16:00 – 16:30 **Case-study:**
- Приклади запитів іноземних інвесторів і вимоги до їх підготовки**
- Практичні вправи:
- Групове опрацювання питань, які необхідно з'ясувати перед візитом інвестора в регіон.
  - Розробка програми візиту потенційних інвесторів в регіон з врахуванням конкретних їх особливостей.
- 16:30 – 17:00 *Тематична сесія 3*
- Після інвестиційний супровід інвесторів:**
- Правила ефективного консультування інвесторів
  - Ключові елементи після інвестиційного супроводу
  - Проведення щорічного опитування інвесторів в регіоні
  - Формування пропозицій щодо зміни законодавства або інших процедур з метою усунення бар'єрів для інвестування
- 17:00 – 17:30 *Тематична сесія 4*
- Практичні аспекти супроводу інвестиційних проектів на прикладі діючих промислових підприємств, які утворилися в ході приходу інвесторів**
- ТОВ «Морган Феніче, ТОВ «Укреко-індастрі»
  - ТОВ «Фапомед Україна», ТОВ «Країна Смаку»
  - Компанія «Дженерал Моторс», Компанія «Церсаніт»
- 17:30 – 18:00 **Case-study:**
- **Розгляд повного циклу супроводу інвестиційного проекту датської компанії ТОВ «Х плюс Х ЮЕй» вартістю 38 млн. Євро**
  - **Рольова дискусія-гра «Візит іноземного інвестора» (розподіл учасників на «інвесторів» та «власників»**

інвестиційних об'єктів» з завданням зменшити/збільшити вартість об'єкту нерухомості, який пропонується інвестору

18:00 – 19:00 Вечеря

## 22 листопада

08:00 – 10:00 Сніданок, реєстрація учасників

10:00 – 10:30

### **Модуль 4. «ПІДГОТОВКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ»**

Тематична сесія 1

**«Типи та види інвестиційних пропозицій. Роль різних зацікавлених сторін при розробці інвестиційних проектів»**

- «Типовий аналіз вигод від реалізації інвестиційного проекту»
- «Побудова ефективної регіональної системи по розробці інвестиційних проектів»

10:30 – 11:00

Тематична сесія 2

**«Бази даних, анкети інвестиційних проектів, веб-інструменти, програмне забезпечення по роботі з інвестиційними проектами**

11:00 – 11:30

Кава перерва

11:30 – 12:00

Практичне заняття

**«Документальне оформлення розроблених інвестиційних проектів»**

12:00 – 12:30

Практичне заняття

**«Визначення конкурентних галузей регіону та пошук передумов для розробки інвестиційних проектів»**

12:30 – 13:00

Практичне заняття

**«Дослідження мінерально-сировинних ресурсів області та підготовка на їх основі інвестиційних пропозицій»**

13:00 – 14:00

Обід

14:00 – 14:30

Практичне заняття

**Рольова дискусія-гра «Переговорний процес про можливість започаткування інвестиційного проекту»**

14:30 – 15:00

Case-study:

**Практичний досвід розробки інвестиційного проекту по створенню оптового ринку сільськогосподарської продукції «Шелен»**

15:00 – 15:30

Розробка інвестиційних проектів (пропозицій) в групах

15:30 – 16:00

Кава перерва

16:00 – 18:00

Розробка інвестиційних проектів (пропозицій) в групах

18:00 – 19:00

Вечеря

**23 листопада**

08:00 – 10:00	Сніданок, реєстрація учасників
10:00 – 11:00	<b>Презентації учасників інвестиційних проектів (пропозицій)</b>
11:00 – 11:30	Кава-перерва
11:30 – 12:00	<b>Підведення підсумків семінару, вручення сертифікатів</b>
12:00 – 13:00	Обід
13:00	Від'їзд учасників



Практична навчальна програма  
з підготовки проектних пропозицій,  
концепцій проектів

**ЗАГАЛЬНА МЕТА** - Підвищити якість та кількість проектних пропозицій від потенційних бенефіціантів та реципієнтів міжнародної технічної допомоги, фінансування від міжнародних та національних донорських організацій, благодійних фондів, приватних установ, а також державних, регіональних та місцевих програм розвитку в період з 2016 по 2017р.р.

### РЕЗЮМЕ ПРОГРАМИ

- **Програма проводитиметься у три етапи** з узгодженими перервами протягом терміну - березень – квітень 2016р.:
  - 1) Загальна вступна презентація (1,5 год.) для широкої аудиторії з метою ознайомлення із галуззю знань та технологією управління проектним циклом та підготовки проектних пропозицій, інформацією щодо майбутніх і поточних конкурсів та програм МТД, інших донорських організацій, благодійних фондів та програм, а також роз'яснення умов участі у запропонованій навчальній програмі.
  - 2) Вебінари (3 по 60 хв.) або інформаційні семінари (3 по 3 год.) для представників зацікавлених установ, закладів та організацій з метою представлення основної технічної інформації та покрокових інструкцій для планування проектів та підготовки проектних пропозицій.
  - 3) Семінари проектних груп (3 по 3 год.) під час яких зацікавлені проектні групи удосконалюватимуть власні проектні пропозиції під керівництвом експертів та викладачів
- **В результаті навчальної програми:**
  - 1) Учасники розроблять щонайменше 20 проектних пропозицій або концепцій проектів у різних галузях для подальшої реалізації, подання на поточні або майбутні конкурси, пошуку фінансування з різних джерел.
  - 2) Підготовлені пропозиції відповідатимуть операційними цілями та завданнями стратегії розвитку ІФ області 2020, іншим програмами розвитку.
  - 3) Близько 100 представників цільових груп: органів влади і самоврядування, громадських організацій, закладів і підприємств, отримають знання та вміння розробки проектних пропозицій та/концепцій проектів відповідно до міжнародних вимог управління проектним циклом (ЄК та інші).
- **Тривалість програми** – 5 тижнів: березень – квітень 2016р.
- **Безпосередні переваги** для учасників навчальної програми:
  - Можливість отримати практичний досвід підготовки власної проектної пропозиції або концепції проекту з допомогою експертів;
  - Шанс отримати фінансування в майбутньому на реалізацію проектів;
  - Отримання сертифікату з підвищення кваліфікації в галузі управління проектним циклом.

### Контактна інформація:

Анатолій Фурда  
Заступник директора Українсько-канадського  
МБЕРІФ-Бізнес-центру;  
Голова ради ГО «Мережа сприяння  
конкурентоспроможності та інноваційності (МСКІ)»  
м.Івано-Франківськ, вул. Дністровська 26,  
тел. (0342) 55-20-22, 55-20-26  
моб. 050-373-47-84  
abfurda@gmail.com



**Тренінг «Підвищення інституційної спроможності місцевих органів влади.  
Проектний менеджмент»**

**Програма**

9.30 – Реєстрація

10.00 – 10.30 - Представлення, знайомство. Поняття проекту. *Міні-лекція. Обговорення.*

10.30 – 10.45 - Знайомство з основними етапами управління циклом проекту (PCM). Етап ідентифікації.

10.45 - 11.00 - Аналіз зацікавлених сторін. *Міні-лекція.*

11.00 – 11.30 - «Дерево проблем» як інструмент аналізу проблем і формулювання цілей. *Міні-лекція. Кейс-стаді (робота в групах)*

11.30 – 11.45 - Перерва на каву

11.45 – 12.15 - «Дерево проблем» *Кейс-стаді (продовження роботи в групах).*

12.15- 12.30 – *Презентації команд. Обговорення.*

12.30 – 13.00 – Від дерева проблем до дерева цілей. Групування цілей (кластерінг). *Робота в групах (на основі попереднього аналізу проблем).*

13.00 – 14.00 – Перерва на обід

14.00 - 14.30 - Етап формулювання. Логіко-структурний підхід та логіко-структурна матриця. Елементи логіко-структурної матриці, послідовність заповнення, логіка впливу. *Лекція, обговорення, міні-завдання.*

14.30 – 15.30 - Складання логіко-структурної матриці. Кейс-стаді. Робота в командах.

15.30 – 16.00 - *Перерва на каву*

16.00 – 16.20 – *Презентації команд. Обговорення.*

16.20 – 16.30 – Оцінка проектів. Основні критерії оцінки. *Обговорення.*

16.30 – 17.00 – Практичні аспекти планування заходів та підготовки бюджету.

17.00 – 17.10 – Підведення підсумків.