

Система «Инвестиционный лифт»

Система «Инвестиционный лифт» – это открытая система взаимодействия Федеральных организаций поддержки и Региональных институтов развития, направленная на оказание консолидированной поддержки субъектам МСП в сфере несырьевого экспорта, высоких технологий и импортозамещения не менее чем двумя участниками данной системы, в том числе в рамках совместных продуктовых решений.

Инструменты оказания поддержки Федеральных организаций поддержки



Финансовая поддержка

- Финансирование на проектной основе.
- Стоимость финансирования: от 1% до 5% годовых (в зависимости от Программы финансирования)
- Срок кредита: 5-7 лет.
- Объем финансирования: до 750 млн руб. на одну сделку

- Предоставление гарантии в сумме до 50% от суммы кредита, (100 % для стартап проектов) с возможным участием Региональных гарантийных организаций (РГО) до 75%
- Программы финансовой поддержки субъектов МСП (8,5%; 9,6-10,6% годовых)

- Участие в акционерном капитале до 50%.
- Объем инвестирования: до 1 млрд руб. в один проект.
- Внутренняя норма доходности превышает 13,5% в рублях.
- Выход РФПИ из инвестиции через 5-7 лет.

- 9 страховых продуктов ЭКСАР.
- Кредитование: Размер кредита – до 100% от суммы экспортного контракта.
- Валюта кредита – российский рубль или валюта экспортного контракта.

Нефинансовая поддержка

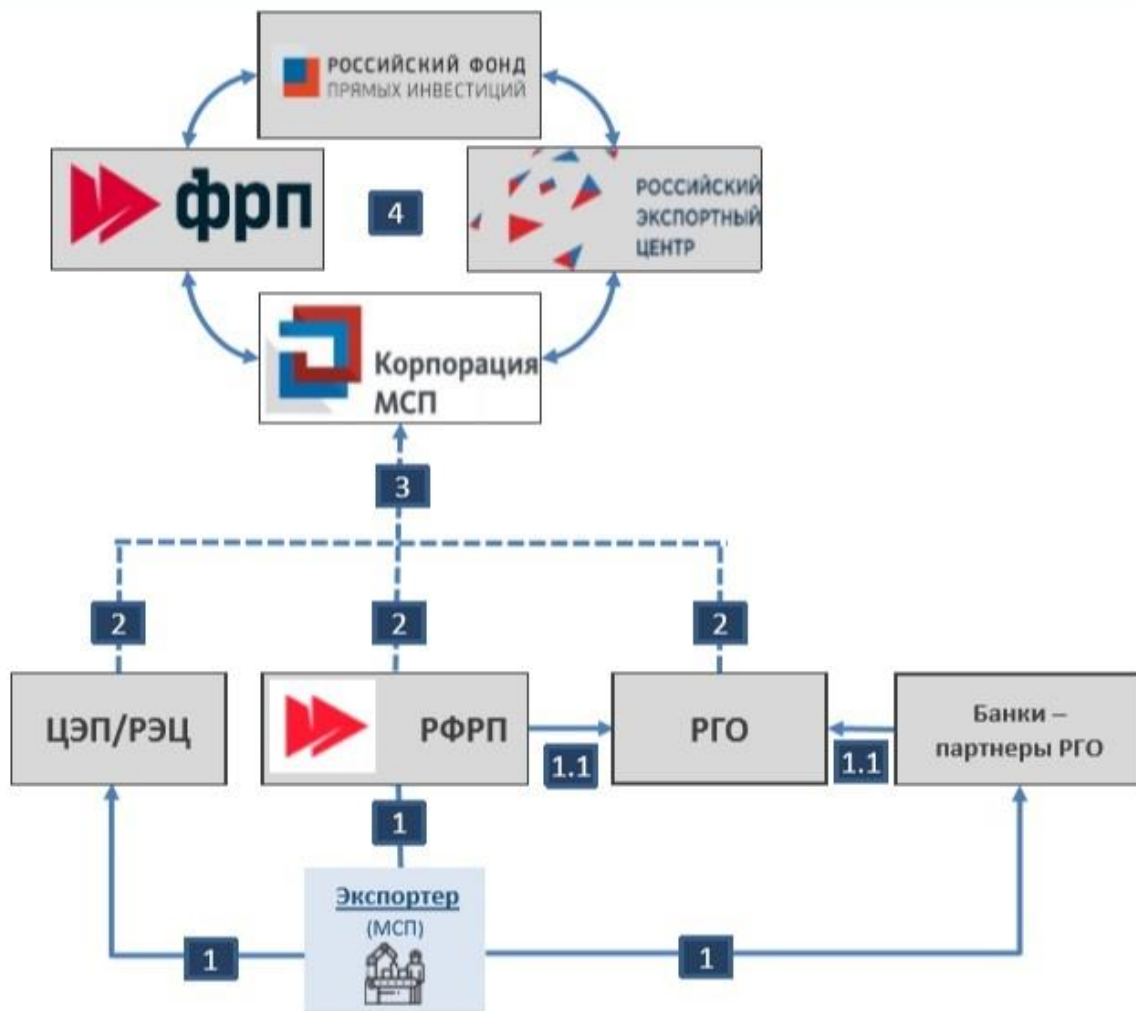
- Фонд выступает в роли «единого окна» государственной поддержки промышленных предприятий (в рамках Специальных инвестиционных контрактов (СПИК), Постановлений Правительства № 3, 214, 894, 1044 и пр.)
- ФРП является уполномоченным оператором Государственной информационной системы промышленности (ГИСП)

- Маркетинговая и информационная поддержка
- Имущественная поддержка
- Расширение доступа к государственным закупкам
- Помощь во взаимодействии с органами власти, субъектами Российской Федерации
- Правовая поддержка

- Формирование системы корпоративного управления и мотивации
- Повышение качества финансового планирования и отчетности
- Помощь в формировании стратегии
- Эффект «якорного» инвестора для проведения дальнейших раундов финансирования и выхода на рынки капитала
- Расширение базы клиентов и других контрагентов путем развития взаимодействия с портфельными компаниями РФПИ
- Помощь в выходе на международные рынки с использованием международных контактов РФПИ

- Анализ внешних рынков и выявление потенциального спроса на российскую продукцию
- Организация международного патентования и сертификации российской продукции за рубежом
- Таможенное и логистическое сопровождение экспорта

Схема взаимодействия региональных и федеральных институтов развития в рамках системы «Инвестиционный лифт»



Этапы взаимодействия

1. Субъект МСП (в том числе экспортно-ориентированный или экспортер МСП) обращается в:

- банк-партнер РГО за кредитом; или
- РФРП за кредитом; или
- ЦЭП/РЭЦ за нефинансовой поддержкой.

1.1. Банк-партнер РГО или РФРП направляет пакет документов в РГО для получения поручительства.

2. Региональный участник системы «Инвестиционный лифт» (ИЛ) определяет, что он не имеет необходимой финансовой (недостаточно лимитов или инструментов финансовой поддержки) и/или нефинансовой поддержки субъекту МСП и принимает решение обратиться к Администратору (Корпорация МСП) за комплексной поддержкой федеральных участников системы ИЛ в рамках системы «Инвестиционный лифт».

3. Региональный участник системы ИЛ направляет Профиль проекта и Чек-лист Администратору для получения поддержки в рамках системы ИЛ от федеральных участников ИЛ, в том числе:

- гарантийной поддержки Корпорации (согарантия);
- финансовой поддержки (софинансирование) РФРП, РФПИ, РЭБ, МСП Банка;
- страховой поддержки Эксар.

4. Взаимодействие участников федеральных участников системы ИЛ с целью оказания комплексной поддержки Экспортеру МСП в рамках системы «Инвестиционный лифт».

Роль Администратора ИЛ осуществляет Корпорация, основными функциями которого являются: регистрация проектов в едином реестре проектов ИЛ и актуализация статуса (ведение) проекта, контроль соблюдения сроков рассмотрения проектов участниками ИЛ на каждом этапе рассмотрения проекта, взаимодействие с региональными участниками ИЛ с целью доработки материалов по проекту и их представления на Рабочую группу.

ОБЗОР КРИТЕРИЕВ ПЕРВИЧНОГО ОТБОРА ПРОЕКТОВ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЛИФТА

Общие критерии отбора



- Регистрация компании на территории РФ
- Продукция проекта относится к несырьевому сектору экономики: не является деятельностью по добыче минеральных ресурсов и/или их первичной переработке, выпуску сельскохозяйственного сырья, древесины, производству и распределению электроэнергии, газа и воды



Специфические критерии отбора институтов

- Финансирование предоставляется промышленным компаниям (кроме добывающей и пищевой промышленности). Основной фокус - импортозамещение, высокотехнологичные компании.
 - Средства займа нельзя направлять на строительство, проведение НИОКР, приобретение недвижимости, производство продукции военного назначения
 - Сумма займа ФРП - не более 50% бюджета проекта, собственные средства - не менее 15%
 - Все займы предоставляются на обеспеченной основе
-
- Соответствие требованиям ст. 4 Федерального закона № 209-ФЗ, включая:
 - Выручка компании не более 2 млрд руб.
 - Среднесписочная численность персонала не более 250 человек
 - Совокупная доля владения иностранными юридическими лицами и юридическими лицами, не являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства не превышает 49%
 - Доля владения государственными учреждениями не превышает 25%
 - Ограничения на цели использования привлеченных средств
-
- Бюджет проекта от 500 млн до 20 млрд руб.
 - Конечные бенефициары Компании – резиденты Российской Федерации
 - Оказание поддержки еще как минимум одним институтом-участником ИЛ
 - Отсутствие государства и государственных компаний в числе собственников Компании
 - Продукция проекта не связана с торговлей, перевозками, операциями с недвижимым имуществом*
 - Продукция проекта не относится к строительству и эксплуатации объектов инфраструктуры*
 - Выручка компании от 500 млн до 5 млрд руб.*
 - Наличие экспортной выручки или, для greenfield проектов («с нуля»), экспортного потенциала
-
- Ведение экспортной деятельности.
 - Поддержка только несырьевого сектора.
 - Доля российской составляющей в экспортном контракте – не менее 30%.

* Не применяется к greenfield проектам («с нуля»).

ПЕРЕЧЕНЬ БАЗОВОЙ ИНФОРМАЦИИ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ АНАЛИЗА ПРОЕКТА

1. Бизнес-план проекта с кратким описанием, текущим статусом реализации, анализом рынка, анализом поставщиков, финансовым прогнозом, расчетом экономической эффективности проекта и анализом основных рисков (при наличии)
2. Финансовая модель проекта (при наличии)
3. Бухгалтерская отчетность компании/группы компаний за последний отчетный период и два последних года (для вновь созданных юридических лиц – последние доступные финансовые отчеты)
4. Профиль проекта, в т.ч. включающий в себя:
 - краткое описание проекта;
 - информацию об основном бизнесе компании;
 - информацию об акционерах, описание корпоративной структуры;
 - информацию о менеджменте проекта;
 - статус рассмотрения проекта участниками системы «Инвест лифт» и банками;
 - статус реализации проекта.