



U-LEAD з Європою:

Програма для України з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку

ГРУПА РАДНИКІВ З ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ
В УКРАЇНІ ПРОГРАМИ «U-LEAD З ЄВРОПОЮ»

**Рекомендації щодо комунікацій з інвесторами та
іншими зацікавленими сторонами**



Мета:

- Збереження гарних стосунків з сторонами, які підтримують проект
- Для зменшення занепокоєнь, які виникають у менш позитивно налаштованих до проекту сторін

Коли:

- Залучати та інформувати зацікавлені сторони необхідно на всіх етапах підготовки проекту
- Під час підготовки ТЕО проекту проводяться консультації з зацікавленими сторонами для виявлення занепокоєнь, очікувань та ставлення зацікавлених сторін до проекту
- В рамках ТЕО проекту аналізуються ризики пов'язані з зацікавленими сторонами та розробляються шляхи мінімізації цих ризиків



Зацікавлені сторони

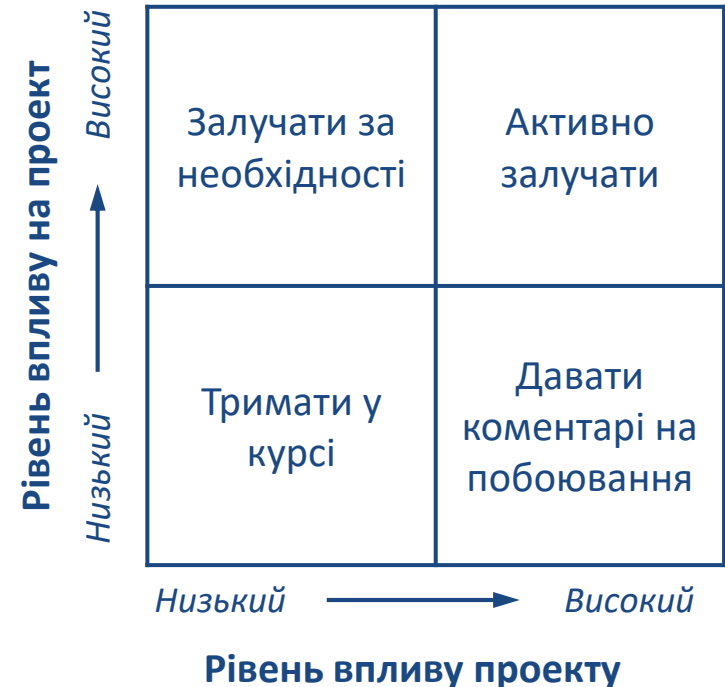


Зацікавленою стороною є будь-яка особа або організація, яка має інтерес до, або на яку вплине, або може вплинути реалізація проекту:

- Місцева громада
- Споживачі
- Співробітники, профспілки
- Партнери
- Регулюючі органи
- Громадські організації
- Інші

Перед початком роботи з зацікавленими сторонами необхідно розробити « карту зацікавлених сторін » та « план залучення », в рамках яких визначити:

- Який рівень зацікавленості має особа
- Який рівень впливу на проект
- Як саме залучати особу до реалізації проекту



Карта зацікавлених сторін



Сторона	Занепокоєння/ підтримка	Метод залучення	Етап залучення	Інформація, що необхідно надати/ отримати
Місцева громада				
Споживачі	Які існують занепокоєння щодо впливу реалізації проекту?	Як можна залучити зацікавлену сторону?	Як часто залучати сторону та на яких етапах?	Що має знати сторона? Яку інформацію необхідно отримати від сторони?
Співробітники, профспілки		Який		
Партнери		найефективні ший метод комунікацій		
Регулюючі органи				
Громадські організації				

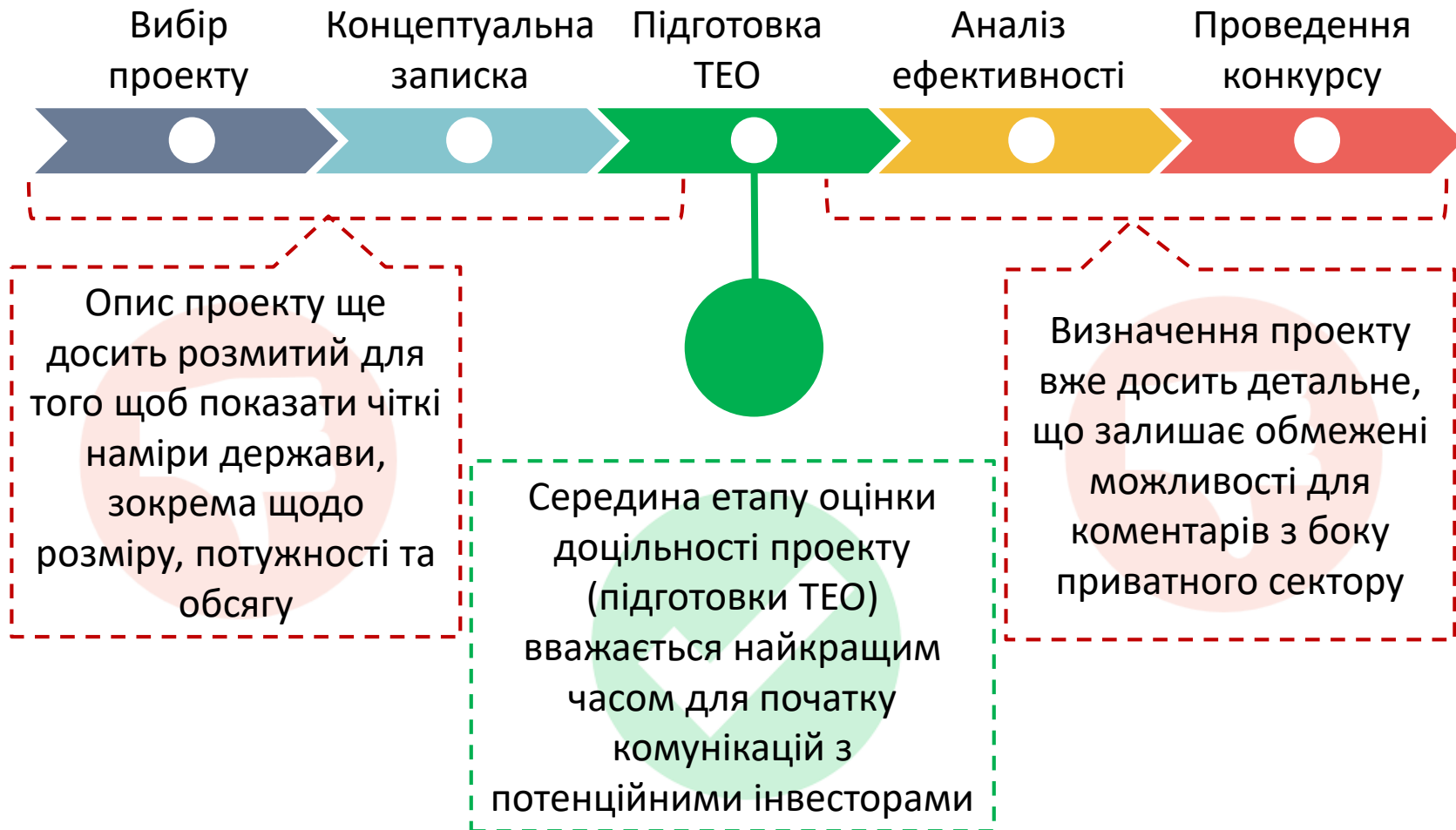




- Можливість визначити доцільність реалізації проекту з точки зору приватного сектору
- Допомогає отримати важливі відгуки щодо параметрів проекту
- Дозволяє сповіщати приватний сектор про статус реалізації проекту
- Є важливим з точки зору маркетингу проекту та збільшення кількості учасників конкурсу



Коли починати активно залучати інвесторів?





Критерії підбору потенційних інвесторів:

- Досвідчені гравці ринку, що надають аналогічні послуги
- Постачальники та споживачі, що можуть прагнути до вертикальної інтеграції
- Інвестиційні компанії та фонди, що спеціалізуються у відповідній галузі
- Комерційні банки та інші кредитні установи

Список потенційних партнерів

№	Найменування	Сфера діяльності	Основні характеристики	Контактна інформація	Коментарі



Яким чином проводити комунікації?



Комунікації можуть мати декілька форм:

- Письмова комунікація
- Загальні / галузеві збори та конференції
- Зустрічі з окремими компаніями

Інформація про проект може надаватися через:

- Презентацію проекту (тізер)
- Інформаційний меморандум
- На більш пізніх стадіях, надання проекту договору ДПП для коментарів



Необхідно використовувати дуже прозорий підхід, коли всі обмеження проекту мають бути чітко зазначені. Приховування слабких сторін лише збільшить проблеми на більш пізніх стадіях, коли можуть виникнути юридичні спори у зв'язку з близькістю проведення конкурсу

Форми комунікацій з потенційними партнерами

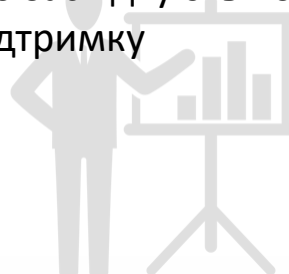


Письмова комунікація

- Розсилка електронної версії тізерів компаніям із списку потенційних партнерів
- Надання опитувальника з питаннями, що потребують реакції приватного партнера
- Відповіді на питання приватного партнера, якщо така інформація не дає конкурентної переваги конкретному потенційному партнеру

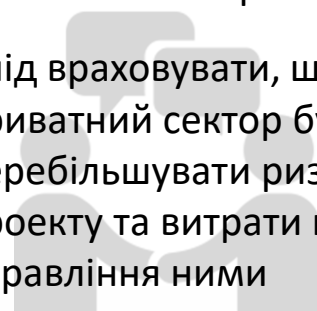
Публічні заходи

- Якісно підготовлені конференції / галузеві зустрічі
- Запрошуються всі потенційні партнери, що визначені, як відповідні
- Приймають участь, як проектна команда так і найвищі посадові особи, що засвідчують політичну підтримку



Персональні зустрічі

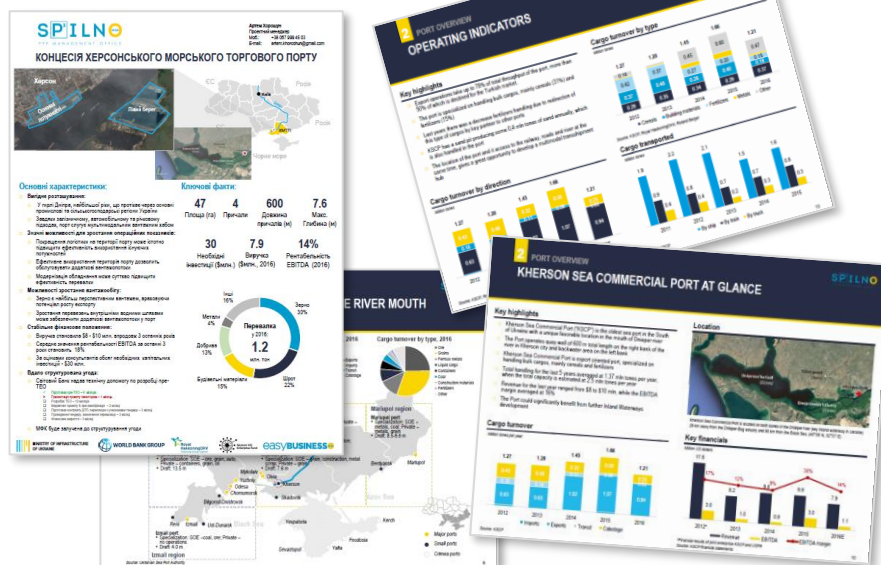
- Проводяться «за зачиненими дверима» з кожним окремим зацікавленим інвестором
- Гарною практикою є ведення протоколу таких зустрічей та публікація протоколів без розкриття найменування особи, з якою велися перемовини
- Слід враховувати, що приватний сектор буде перебільшувати ризики проекту та витрати на управління ними



Презентація проекту (Тізер)

Коротка презентація проекту, що містить:

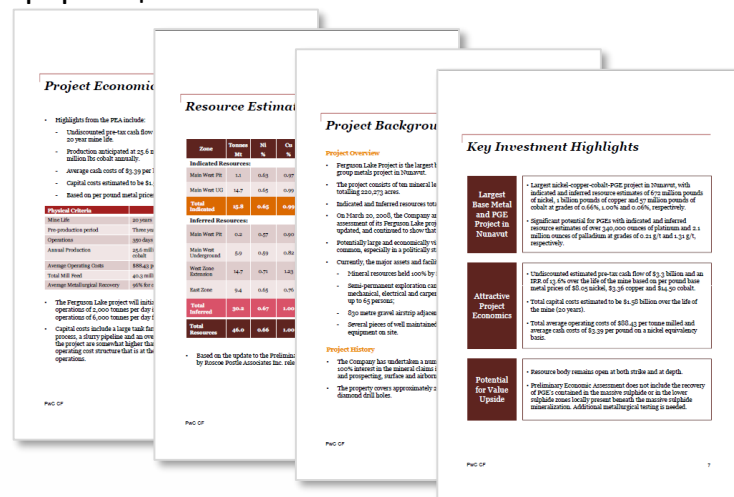
- Суть проекту
- Переваги проекту
- Існуючі показники діяльності
- Ключові планові параметри
- Плани, щодо реалізації



Інформаційний меморандум

Багатосторінковий документ, що:

- Описує деталі проекту, структуру договору, порядок проведення конкурсу та відбору приватного партнера, план графік реалізації проекту
- Визначає питання, які потребують детальнішого дослідження чи консультацій з боку приватного сектору
- Не повинен містити конфіденційної або чутливої інформації



Що саме обговорювати з потенційними партнерами

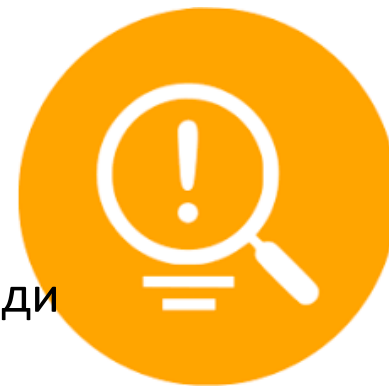


Немає єдиного правила щодо того, які аспекти проекту мають бути обговорені з приватним сектором. Все залежить від самого проекту та галузі.

Основні моменти можуть включати:

- Обсяг проекту, питання інфраструктури та вихідні специфікації
- Основні технічні ризики, які можуть вплинути на можливість реалізації проекту потенційним партнером
- Очікувані капітальні та операційні витрати
- Механізм платежу та джерела доходу
- Загальні аспекти розподілу ризиків, що вже визначені
- Фінансові припущення, такі як умови кредитування, податки та інші
- Пропонований графік реалізації проекту
- Пропонована структура договору, включаючи розподіл ризиків





- Дійте в рамках закону
- Проведіть щонайменше 2 раунди опитування ринку
- Забезпечте відповідну кваліфікацію та репутацію команди
- Підготуйте якісні презентаційні матеріали
- Надавайте коректну інформацію
- Не надавайте переваги окремим потенційним партнерам
- Надавайте рівний доступ до документів
- Документуйте зустрічі та будьте максимально відкритими
- Ефективно використовуйте отриману інформацію
- Не обмежуйте обсяг опитування ринку особами зацікавленими в участі у конкурсі
- Критично розглядайте пропозиції приватного сектору





Артем Хорошун

artem.khoroshun@gmail.com

м. Київ, вул. Велика Житомирська 20, 3-й поверх

+38 (044) 581 38 41

info.rdproject@gopa.de