

# Деятельность региональных институтов развития по продвижению инвестиционных проектов в современных экономических условиях

**Патрушева Елена Григорьевна** 

доктор экономических наук, профессор

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Ярославский филиал, Ярославль, Россия

E-mail: patr5@yandex.ru

**Соловьева Дарья Дмитриевна** 

Магистрант

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова», г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: darsol27@yandex.com

**Подгорнова Ксения Игоревна** 

начальник управления по привлечению инвестиций

АО «Корпорация развития Ярославской области», г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: ksenya11-04@mail.ru

**Аннотация.** В статье рассматривается сущность регионального рынка инвестиционных проектов, его участники и специфика роли каждого из них. В частности, определено место на этом рынке созданных с целью реализации государственной политики по активизации инвестиционных и инновационных процессов региональных институтов развития (РИР), которые выполняют функцию посредников между предпринимателями, инвесторами и государством. Раскрыто авторское понимание процедур привлечения и дальнейшего сопровождения проектов в системе региональных институтов развития. Более детально обсуждается деятельность Корпораций развития как ключевых фигур в системе РИР в части сопровождения (продвижения) инвестиционных проектов, инициируемых в регионе, на примере Ярославской области. Выделены этапы осуществления процесса сопровождения проектов и раскрыто содержание деятельности Корпорации на каждом из них, что позволило дать положительную оценку ее деятельности, установить проблемы, требующие корректировки, а также обобщить и формализовать опыт деятельности Корпорации в обсуждаемой сфере. Дана характеристика современных экономических условий, вызывающих диссонанс между предложением инвестиционных идей инициаторами проектов и возможностями их финансирования. Актуализированы подходы проведения экономического обоснования проектов в ситуации ограниченных источников финансирования и повышенных рисках их реализации. Предложена корректировка традиционных подходов к прогнозированию доходов и расходов проектов, оценка их экономической эффективности с использованием дерева решений, изложены особенности проведения экономического обоснования при совместном финансировании проектов и осуществлению контрольных процедур процессов их реализации. Выработанные рекомендации по продвижению инвестиционных проектов будут способствовать более успешному решению возложенных на региональные институты развития задач по повышению инвестиционной активности в регионах.

**Ключевые слова:** региональный рынок инвестиционных проектов, региональные институты развития, привлечение и сопровождение инвестиционных проектов, экономическое обоснование проектов.

**JEL codes:** G17, R11, R42

**Для цитирования:** Патрушева, Е.Г. Деятельность региональных институтов развития по продвижению инвестиционных проектов в современных экономических условиях. /Е.Г. Патрушева, Д.Д. Соловьева, К.И. Подгорнова. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2023 - №11. - С.53-63 - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2023)

## Введение

Региональные институты развития, как это определено в принятых на данный момент федеральных и региональных нормативных актах, – это организации, создаваемые с целью

реализации государственной политики по активизации инвестиционных и инновационных процессов [1,2]. Государством отведена и большинством исследователей признается их значительная роль в повышении инвестиционной и деловой активности регионов, т.е. в создании благоприятных условий для предпринимателей, начинающих или развивающих бизнес в форме инвестиционных проектов [3,4,5,6]. Вместе с тем, как отечественными, так и зарубежными исследователями отмечается существенная трансформация деятельности РИР с учетом усложнения возникающих сетевых связей [7,8, 9, 10, 11].

В данной статье обсуждается деятельность ключевой фигуры системы региональных институтов развития - региональной Корпорации развития - в части работы с иницируемыми в регионе инвестиционными проектами на примере Ярославской области. Данное исследование актуализировано современными экономическими реалиями, требующими определенной корректировки деятельности обсуждаемых структур.

Работа РИР с инвестиционными проектами рассматривается нами как включающая два этапа — их привлечения и дальнейшего сопровождения, т.е. их продвижения. Процесс привлечения обеспечивает поступление актуальных предпринимательских инвестиционных инициатив, а также свободного частного капитала для их финансирования (софинансирования). Продвижение иницируемых проектов представляет собой их распределение внутри системы РИР, оценку их инвестиционной привлекательности, по результатам чего выполняются действия по обеспечению проектов финансовыми, консультационными, коммуникационными и информационными ресурсами.

Важность обозначенных для РИР задач отражена в разработанном Агентством стратегических инициатив инвестиционном стандарте, положениям которого должны следовать региональные институты развития при осуществлении инвестиционной деятельности. Тем не менее, меняющиеся экономические условия требуют определенной адаптации поведения РИР.

Эти проблемы обсуждались нами ранее [10, 12], однако данное исследование сосредоточено на выполнении РИР функции продвижения инвестиционных проектов, которая в современной экономической ситуации актуализирована возрастанием дефицита источников финансирования и уровня рисков инвестиционных проектов. Теория инвестиционных оценок предлагает критерии оценки экономической эффективности и рисков инвестиционных проектов, процедуры их отбора при формировании портфелей проектов [13,14]. Однако все разработанные положения не вполне соотносимы с особенностями функционирования РИР, а также требуют адаптации к современным экономическим условиям. Цель исследования заключается в том, чтобы на основе критического анализа практики работы Корпорации развития Ярославского региона (АО «КРЯО») по продвижению инвестиционных проектов выработать и обобщить рекомендации, способствующие более успешному решению возложенных на региональные институты развития задач по повышению инвестиционной активности в регионах.

### **Методика исследования**

Понимание роли РИР на региональном рынке инвестиционных проектов требует рассмотрения сущности этого рынка и его участников. Определим этот рынок как территориально обусловленную, сложноорганизованную и открытую систему отношений предпринимателей и инвесторов при участии государственной власти в целях реализации инвестиционных проектов на объектах бизнеса и активизации на этой основе инвестиционной деятельности региона.

Специфика рынка инвестиционных проектов состоит в двойственной роли ряда его участников (таблица 1). Так, инициаторы проектов, в качестве которых выступают юридические или физические лица, а в ряде случаев и государственные структуры, предлагают для реализации инвестиционные проекты, выбирая привлекательный с их точки зрения региональный рынок. Они являются продавцами инвестиционной бизнес-идеи, но, вместе с тем, зачастую и покупателями капитала, необходимого им для финансирования проектов при ограниченности собственных ресурсов. Привлекательность

предлагаемой бизнес-идеи оценивают инвесторы, участвующие в софинансировании и продающие капитал по цене на уровне процентной ставки либо (дополнительно) при условии получения части доходов будущего бизнеса. Государство выполняет тройственную функцию – инициатора, инвестора и регулятора рынка проектов. Многочисленность участников и сложность связей на этом рынке предопределили создание в качестве его субъектов региональных институтов развития, которые выступают в роли посредников и участвуют в формировании инвестиционной привлекательности региона.

**Таблица 1 – Сущность регионального рынка инвестиционных проектов и его участников**

Рынок проектов и его участники	Роль	Сущность
Рынок проектов	Место взаимодействия участников	Ярославская область представляет собой инвестиционную площадку-рынок инв. проектов. Предприниматели «выбирают» рынок, исходя из его привлекательности, которая обусловлена географическим положением, наличием преференций и прочими условиями.
Государство (федеральные и региональные власти)	Регулятор	Разработчик правовых основ рынка инвестиционных проектов
Инициаторы: -предприниматели - государство	Продавец идеи	Инициатор выдвигает идею проекта для его реализации на конкретном рынке, но, не имея достаточного объема финансирования, предлагает эту идею инвесторам и находится в их поиске. Может быть как предпринимателем, так и государственной структурой.
	Покупатель капитала	Привлекают капитал для финансирования проекта
Инвесторы: -предприниматели -финансовые организации -государство	Продавец капитала	Юридическое или физическое лицо, имеющее намерение финансировать инвестиционный проект на территории конкретного региона (на определенном рынке).
Конкуренты	Инвестиционные рынки других регионов	Регионы конкурируют между собой за привлечение инвестиций на свою территорию. Создают промышленные парки, предоставляют региональные субсидии и льготы, «заманивая» инвестора к себе.
	Инициаторы проектов	Инициаторы конкурируют при привлечении финансовых ресурсов в условиях их ограниченности
Институты развития	Посредники	Корпорации развития «связывают» инвесторов и инициаторов. Работают над инвестиционно-привлекательным имиджем региона – оказывают всякого рода «сервисную» поддержку: консультации по вопросам поддержки, порядка получения льгот, подбора земельных участков, подготовки бизнес-планов, управления технопарками для наиболее комфортной реализации проектов.

Источник: составлено авторами

Признавая значительную роль институтов развития на рынке инвестиционных проектов, далее рассмотрим содержание их деятельности более подробно.

Выше было сказано, что институты развития (РИР) выполняют роль посредников, «связывающих» инвесторов – инициаторов проектов с инвесторами, участвующими в их софинансировании (частными инвесторами, банками, фондами и пр.), а также с государственными структурами, принимающими решения о поддержке особенно актуальных для региона проектов. Посредническая функция институтов развития нам видится как состоящая из двух основных составляющих: а) привлечение инвестиций, которое реализуется через представляющее регион участие РИР в различных форумах, отраслевых выставках, контактирование с потенциальными инициаторами и инвесторами проектов через сайты, социальные сети и пр.; б) продвижение проектов, включающее консультационную, финансовую, технологическую поддержку, а также деятельность по повышению спроса на продукты проектов, реализуемых на территории конкретного региона.

В рамках продвижения инвестиционных проектов по сути проводится процедура их сопровождения, т.е. отбор, на основе которого выполняется поиск инвесторов, получение государственной поддержки и т.д.. Действительно, не все обращения инициаторов, инспирированные политикой привлечения, могут рассматриваться в качестве инвестиционно привлекательных как для региона, так и для самих инициаторов, инвесторов и регионального бюджета.

Первоначально стоит рассмотреть основные причины обращения инвесторов - инициаторов в региональные институты развития. Преимущественно, они обращаются со следующими запросами, получающими отклик сотрудников Корпорации развития:

- подбор площадок (greenfield и brownfield) для реализации инвестиционного проекта на территории области;
- получение необходимых согласований и разрешений на создание инфраструктуры;
- получение доступа к объектам инфраструктуры (подъездных путей и дорог, водопровода и канализации);
- помощь в получении технических условий для подключения к инженерным сетям;
- консультационные услуги по сбору исходно-разрешительной документации, проектированию, экспертизе, строительству и эксплуатации зданий и сооружений;
- подготовка бизнес-планов, инвестиционных меморандумов, тизеров инвестиционных проектов для достижения определенной цели (получения льготного займа, статуса резидента особых экономических территорий, получение земельного участка без торгов распоряжением Губернатора региона, получение заемного финансирования и др.);
- получение консультационной помощи в части государственной поддержки отрасли планируемого проекта;
- приобретение земельного участка в промышленных парках субъекта РФ.

Процессы взаимодействия РИР с инвесторами регламентированы Агентством стратегических инициатив (АСИ) посредством внедрения Регионального инвестиционного стандарта, являющегося ключевым проектом по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах.

Он включает в себя структурированный набор документов, регламентирующих процедуры сопровождения, планирования и реализации инвестиционных проектов, координацию деятельности органов местного самоуправления при осуществлении муниципальных услуг и продвижение инвестиционных возможностей муниципальных образований внутри регионов.

Задача инвестиционного стандарта — сократить путь инвестора от возникновения идеи до осуществления капиталовложений. В частности, требуется создание Инвестиционной карты, которая содержит информацию о территориальном планировании региона, ресурсной базе, инфраструктуре, мерах поддержки и тарифах, Свод инвестиционных правил, включающий оптимальный алгоритм действий инвестора и сроки для подключения к инфраструктуре.

Регионы, подтвердившие внедрение стандарта, получают право претендовать на дотацию

по инвестиционному налоговому вычету. С 2023 года соответствие стандарту будет учитываться Агентством стратегических инициатив при составлении национального рейтинга инвестиционной привлекательности регионов.

В настоящее время на территории Ярославской области проходит внедрение нового инвестиционного стандарта по пяти вышеуказанным элементам [15], хотя не все элементы на текущий момент качественно отрегулированы. В частности, инвестиционная карта региона – один из наиболее привлекательных интерактивных элементов стандарта – с точки зрения инициаторов содержит недостаточно актуальную информацию, что требует дополнительного обращения в профильные структуры и замедляет процесс принятия решения о локализации планируемого бизнеса на территории региона.

Как видно, инвестиционный стандарт преимущественно способствует успешному выполнению первой базовой функции системы РИР – привлечения инвестиционных проектов и частично – их продвижению. При этом процесс продвижения остается более инициативно организуемой сферой деятельности, требующей более внимательного рассмотрения, что сделано нами на примере Корпорации развития Ярославского региона.

Все обращения инвесторов и инициаторов проектных идей поступают в «единое окно» стандартизированными способами: обращение через электронную форму на сайте Корпорации, телефонный звонок, очный визит, а также в результате обращения напрямую к руководству региона – губернатору области. Сотрудники Корпорации обязаны откликаться на все входящие обращения вне зависимости от масштабности проектов и важности запроса. Региональный инвестиционный стандарт включает базовые количественные показатели эффективности деятельности Корпорации. К таким показателям в числе прочих относится показатель «количество консультаций инвесторов, проведенных агентством развития в отчетном периоде». Внедрение таких базовых КРІ – положительная практика в части продвижения региональных инвестиций ввиду того, что появляется возможность оценить объем входящих обращений и итоговых проектов, которые находятся уже в стадии реализации, т.е. те инициативы, которые перешли с первого этапа далее: на второй и третий.

Процесс обработки запроса инвесторов включает несколько этапов и начинается с распределения проектов внутри региональной системы институтов развития в зависимости от сферы применения продукта проекта и его капиталоемкости. Так, инвестиционный проект принимается в работу АО «КРЯО», если сумма инвестиций по проекту составляет не менее 50 млн рублей и обещает создание 20 рабочих мест. Инвестиционные инициативы ниже установленных параметров АО «Корпорация развития Ярославской области», направляются в профильные региональные институты развития региона, в частности, в Корпорацию развития малого и среднего предпринимательства Ярославской области, консультационный центр «Мой бизнес». Важно отметить, что вышеуказанные критерии документально не закреплены в нормативных актах Корпорации. Решение о принятии или не принятии проекта в работу принимается руководителем Корпорации и начальником управления по привлечению инвестиций Общества.

На втором этапе ведется детальная работа с инвестором: подбирается площадка под проект. Это может быть, как готовое помещение, так и свободный земельный участок под строительство нового объекта. Подбираются меры поддержки и преференции регионального, а также федерального уровней, доступные конкретному инвестиционному проекту.

В рамках третьего этапа проекты проходят этап экономического обоснования, которое должно становиться ключевым для их реализации. Оно необходимо потенциальному собственнику продукта проекта, инвесторам (включая кредитуемые организации), наконец, региональной власти, которая должна поддерживать экономически целесообразные проекты и видеть их бюджетные результаты.

При этом работники Корпорации условно подразделяют их на так называемые

А) «ликвидные», т.е. проекты, иницируемые частными инвесторами, ориентированные на получение ими экономического эффекта, зачастую требующие субаренды земельного участка,

находящегося в аренде Общества, разработки бизнес-плана для обеспечения финансирования проекта, получения налоговых льгот и иных преференций от региона. Работа с этими проектами ведется на условиях возмещения затрат и обеспечивает операционный доход Корпорации;

Б) «неликвидные», т.е. те, что иницируются региональными структурами, являются социально значимыми для региона и соответствуют стратегии социально-экономического развития области. Сопровождение таких проектов поставлено на безвозмездную основу, что противоречит принципу самокупаемости, положенному в основу деятельности Корпораций развития и рождает незаинтересованность ее сотрудников в сопровождении важных для региона проектов.

В результате экономического обоснования сотрудники Корпорации развития региона формируют инвестиционную идею проекта, его финансовую модель, являющуюся основой оценки его экономической эффективности, готовят презентацию сформированной бизнес-идеи (тизер) и обеспечивают дальнейшую ресурсную поддержку.

### Результаты

Рассмотренный алгоритм деятельности Корпорации позволяет утверждать, что последовательность и содержание его шагов по сопровождению инвестиционных проектов в целом логичны и отработаны. Они могут быть рекомендованы для использования аналогичными структурами других регионов.

Однако современные экономические условия рождают диссонанс спроса инициаторов на ресурсное и финансовое сопровождение и возможностей удовлетворения этого спроса. Кроме того, неопределенность состояния экономической среды вносит дополнительные затруднения при прогнозировании и негативно отражаются на уровне будущих доходов от использования продуктов проектов. Будут нарастать расходы процессов разработки проектов за счет инициации собственной разработки технологий, увеличения стоимости поставок необходимого оборудования, а также операционных расходов вследствие инфляции, кадровых замен и т.д.

Все вышеназванное требует ужесточения и модификации процедур отбора проектов и обуславливает специфику процессов их экономического обоснования с учетом следующих положений.

1. Нарастающий дефицит частного капитала увеличит спрос на использование бюджетных источников в виде целевого финансирования и государственных гарантий. В свою очередь, эти обстоятельства потребуют более тщательного отбора проектов для оказания поддержки по критериям их коммерческой, региональной и социальной значимости. Прежде всего, придется заменить зачастую используемую в отечественной инвестиционной практике концепцию «запустить как можно больше проектов» на концепцию запуска не просто экономически эффективных, но надежных проектов с достаточно высоким уровнем эффективности. Высказанное положение выглядело бы тривиальным, если бы оно регулярно не нарушалось в отечественном бизнесе, вызывая низкую отдачу от вложений и, как следствие, низкую рентабельность, что становится особенно недопустимым при ресурсных ограничениях. Требуется, чтобы в практике проведения инвестиционных оценок получали одобрение только проекты с высокой финансовой прочностью, т.е. те, чья внутренняя норма доходности (IRR, Internal Rate of Return) превышает цену капитала не менее чем на 10 процентных пунктов.

2. Следует учесть рост рисков как вероятности недостижения планируемых экономических целей, вызванных ухудшением внешней среды проекта и, как следствие, внутренних рисков организации. Это будет вызвано ограничением спроса на предлагаемые продукты и услуги ввиду снижения как бюджетных доходов, так и доходов конечных потребителей (юридических и физических лиц). Учет этих рисков может быть проведен прежде всего посредством более умеренных прогнозов ожидаемых операционных доходов при использовании продукта проекта. В ситуации, когда по итогам таких оценок планируемый бизнес окажется нерентабельным, а проект - экономически неэффективным, потребуются либо его отклонение, либо доказательство наличия резервов повышения эффективности в виде изменения характеристик продукта проекта, расширения рынков сбыта, снижения планируемых операционных затрат бизнеса.

3. В определенной степени сглаживающим названных выше проблем фактором может стать модификация методических подходов в расчетах эффективности проектов. Так, в процессах экономического обоснования проектов при моделировании будущих денежных потоков проекта стоит отказаться от привычных экономических оценок эффективности на основе расчета показателя эффективности – чистой текущей стоимости (NPV, Net Present Value) при однозначности значений денежных потоков проекта во временной перспективе. Даже используемый сценарный метод при обосновании проектов предполагает такую однозначность в каждом сценарии. Определенным шагом вперед при этом можно рассматривать использование дерева решений [14,16]. В рамках этого метода временной горизонт проекта может быть разделен на этапы, определяемые ключевыми событиями, меняющими дальнейший ход его осуществления.

Для пояснения этого положения рассмотрим некий инвестиционный проект, традиционная финансовая модель которого приведена в таблице 2.

**Таблица 2** – Пример финансовой модели проекта

Денежные потоки проекта, млн. руб.	Годы осуществления проекта				
	0	1	2	3	4
1.Инвестиция	(400)	(500)			
2.Чистые операционные денежные потоки			400	500	500
3.Итоговые чистые денежные потоки	(400)	(500)	400	500	500

Источник: составлено авторами

При ставке доходности (цене капитала) на уровне 20% при расчете показателя эффективности (NPV) будет получен результат: NPV = - 10 млн.руб. Проект окажется неэффективным.

Использование метода дерева решений, с одной стороны, позволит учесть возникающие в будущем риски, вызываемые состоянием внешней среды, с другой – принятие корректирующих управленческих действий, положительно меняющих чистые денежные потоки проекта. Для рассмотренного ранее проекта денежные потоки могут приобрести вид, приведенный в таблице 3. Они получены при следующих условиях: 1) по итогам проектного этапа учтена на уровне 0,2 вероятность неудачи выхода на рынок этого продукта и успешное принятие его рынком с вероятностью 0,8; 2) проведение качественного улучшения производимого продукта в третий год временного горизонта проекта, что потребует дополнительно 100 млн.руб. единовременных вложений, обеспечит увеличение доходов проекта на 30% как в 3, так и 4 год операционной деятельности с вероятностью 0,7; 3) по истечению планируемого периода производства и успешных продажах улучшенного продукта удастся продать имущество за 300 млн.руб. с вероятностью 0,8.

**Таблица 3** – Финансовая модель проекта с использованием дерева решений

Денежные потоки проекта, млн. руб.	Годы осуществления проекта				
	0	1	2	3	4
1.Инвестиция	(400)	(500)		(100)	
2.Чистые операционные денежные потоки			400 (p= 0,8)	500 (p= 0,7)	500
				650 (p= 0,7)	650 (p= 0,2)
					950 (p= 0,8)

Денежные потоки проекта, млн. руб.	Годы осуществления проекта				
	0	1	2	3	4
			0 (p= 0,2)	-	-
3.Итоговые чистые денежные потоки	(400)	(500)	400 (p= 0,8)	400 (p= 0,3)	500
				550 (p= 0,7)	650 (p= 0,2)
			0 (p= 0,2)	-	-

Источник: составлено авторами

Итоговый денежный ряд проекта в условиях принятия корректирующих управленческих решений и соответствующее значение чистой текущей стоимости приведены в таблице 4.

**Таблица 4** – Итоговый денежный ряд проекта и его экономическая оценка при различных вариантах осуществления

NPV проекта	Чистые денежные потоки проекта, млн., руб.	Вероятность	Значение NPV, млн.руб.
1 сценарий	(400); (500); 400; 400; 500	0,24	(68)
2 сценарий	(400); (500)	0,2	(817)
3 сценарий	(400); (500); 400; 550; 650	0,112	92
4 сценарий	(400); (500); 400; 550; 950	0,448	236

Источник: составлено авторами

Из расчетов следует, что экономически неэффективный по первоначальным оценкам проект с вероятностью 0,56 будет эффективным, а с вероятностью 0,448 будет высокоэффективным, но для этого необходимо в определенный период осуществить качественное совершенствование продукта, причем необходимые для этого дополнительные вложения не понизят, а напротив, увеличат добавленную стоимость проекта.

4. Дефицитность финансовых ресурсов может сглаживаться долевым финансированием. При этом будут возникать различные схемы участия инвесторов во вложениях и распределения получаемых доходов. Нужны прозрачные расчеты эффективности участия каждого собственника в проекте. При этом в расчет чистой текущей стоимости следует включать сумму вложения, сделанного конкретным участником, а затем рассматривать варианты распределения доходов с учетом доли и времени их получения (с учетом временной ценности денег). Заметим, что распределению при это подлежат операционные чистые денежные потоки, генерируемые проектом, за минусом расчетов с кредиторами (процентных платежей и погашения основной суммы долга).

5. Наконец, необходимо вводить в практику должный контроль за осуществлением проекта на проектном этапе и, что важно, но на практике редко имеет место, в процессе получения операционных доходов и расходов. Это потребует индивидуализации учета доходов и расходов по каждому реализуемому в организации проекту с целью оперативного реагирования на отклонения от плановых ожиданий.

## Выводы

Современные экономические условия обуславливают специфику и особые требования к процессам продвижения инвестиционных проектов, осуществляемым в системе региональных

институтов развития.

Следует признать, что рассмотренная в статье ключевая фигура в системе РИР – Корпорация развития региона - достаточно успешно осуществляет деятельность по привлечению инвесторов-инициаторов и продвижению проектов, чему способствовало внедрение инвестиционных региональных стандартов. Как следствие, увеличивается спрос на внедрение проектных замыслов и расширяется выбор наиболее привлекательных из них.

С другой стороны, увеличение операционных рисков и ограниченность финансовых источников актуализировали особые требования к процедурам отбора рассматриваемых инвестиционных проектов, использования более совершенных процедур их экономической оценки, а также осуществления контроля за ходом их реализации, что обеспечит выбор наиболее экономически целесообразных проектов и их успешную реализацию.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ергунова, О.Т. Институты регионального развития и их роль в модернизации экономики субъектов РФ / О.Т. Ергунова, А.Е. Плахин, К.А. Фоминых // Вопросы инновационной экономики. - 2017. - Т. 7. - № 4. - С. 323-338.
2. Фрумина С.В. Институты развития в российском правовом поле // Финансовая жизнь. - 2017. - № 4. - С. 19-23.
3. Езангина И.А., Водолагина К.С., Маловичко А.Е. Региональные институты развития: структура, направления деятельности, результативность // Вестник Института экономики Российской академии наук. - 2020. - № 3. - С. 129-141.
4. Новоселов А.С. Институциональная среда социально-экономического развития муниципальных образований // Регион: экономика и социология. - 2020. - №1 (105). - С. 200-232.
5. Митрофанова И.В., Пожилова И.В. Модернизация институтов развития как стратегическое направление совершенствования региональной экономической политики // Теория и практика общественного развития. - 2018. - № 7 (125). - С. 55-61.
6. Татаркин, А.И. Региональные институты развития как факторы экономического роста / А.И. Татаркин, С.Н. Котлярова // Экономика региона. - 2013. - № 3 (35). - С. 9-18
7. Legendijk A., Cornford J. Regional institutions and knowledge: tracking new forms of regional development policy // Geoforum. - 2000. - Vol. 31 (2). - P. 209-218.
8. Rodriguez-Pose, A. (2013). Do institutions matter for regional development? *Regional Studies*, 47 (7), 1034-1047. DOI: 10.1080/00343404.2012.748978.
9. Evans, R. & A. Harding. (1997). Regionalization, regional institutions and economic development. *Policy & Politics*, 25 (1), 19-30. DOI: 10.1332/030557397782213765
10. Rajhlina A., Patrusheva E. Digital transformation of public administration as a factor of regional competitiveness increasing // *Journal of Regional and International Competitiveness*. - 2022.- №4 - С.45-52.
11. Acs Z., Estrin S., Mickiewicz T., Szerb L. Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective // *Small Business Economics*. - 2018. - Vol. 51(5). - P. 501-514.
12. Райхлина А.В. Патрушева Е.Г. Подгорнова К.И. Региональные институты развития: нужна ли перезагрузка? // Регион: Экономика и Социология. - 2022.- № 3 (115).- С. 32-60.
13. Лимитовский М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. - М.: ЮРАЙТ, 2008. - 472 с
14. Липсиц, И. В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы : учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. — М. : ИНФРА-М, 2022. — 320 с.
15. Региональный инвестиционный стандарт Ярославского региона [https://www.invest76.com/business/business\\_p\\_19/](https://www.invest76.com/business/business_p_19/) (дата последнего обращения 05.08.2023 г.)
16. Маршалкина Т.В. Сравнительный анализ зарубежных методов оценки стоимости инновационных проектов на ранних стадиях // Управление проектами и программами. - 2015.- №2 (42). - С.110-121.

# Activities for the representation of development institutions to support investment projects in modern economic conditions

## **Patrusheva Elena Grigoryevna**

Doctor of Economics, Professor

Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl branch, Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: patr5@yandex.ru

## **Solovyeva Darya Dmitrievna**

Masters' student

P.G. Demidov Yaroslavl State University, Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: darsol27@yandex.com

## **Podgornova Ksenia Igorevna**

Head of Investment Promotion Department

Corporation for Development of the Yaroslavl Region, Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: ksenya11-04@mail.ru

**Annotation.** The article discusses the essence of the regional market of investment projects, its participants and the specific role of each of them. In particular, the place in this market has been determined for the regional development institutions (RDI) created with the aim of implementing the state policy to enhance investment and innovation processes, which act as intermediaries between entrepreneurs, investors and the state. The author's understanding of the procedures for attracting and further supporting projects in the system of regional development institutions (RID) is disclosed. The activities of Development Corporations as key figures in the RIR system in terms of support (promotion) of investment projects initiated in the region are discussed in more detail, using the Yaroslavl region as an example. The stages of the implementation of the project support process are identified and the content of the Corporation's activities at each of them is disclosed, which made it possible to give a positive assessment of its activities, to identify problems requiring correction, as well as to generalize and formalize the experience of the Corporation in the area under discussion. The characteristics of the current economic conditions are given, causing a dissonance between the proposal of investment ideas by the initiators of projects and the possibilities of their financing. Approaches for conducting economic feasibility studies for projects in a situation of limited sources of funding and increased risks of their implementation have been updated. An adjustment of traditional approaches to forecasting income and expenses of projects, an assessment of their economic efficiency using a decision tree is proposed, the features of conducting an economic justification in the case of joint financing of projects and the implementation of control procedures for the processes of their implementation are outlined. The developed recommendations for the promotion of investment projects will contribute to a more successful solution of the tasks assigned to regional development institutions to increase investment activity in the regions.

**Keywords:** regional market of investment projects, regional development institutions, attraction and support of investment projects, economic justification of projects.