



ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

тел: (495) 518-4427; (495) 765-0223, e-mail: inbox@projectclub.ru, ppclub@inbox.ru
Интернет-сайт: www.projectclub.ru

«КЛУБ ПРОЕКТНОГО ПРОЦЕССА»

№ 002 (031), февраль 2013 г.

Уважаемые партнеры и друзья Клуба!

Дирекция Клуба рада сообщить Вам, что 5 лет кропотливой работы и поступательного развития естественным образом привели нас к значительному расширению перечня бизнес-услуг, оказываемых Клубом нашим клиентам.

Как Вам хорошо известно, Клуб является деловым сообществом аутсорсеров Проектного процесса и операционной системой по подготовке инвестиционных проектов. Поэтому все 64 вида услуг, распределенные по 6 группам, так или иначе касаются обслуживания различных юридических и физических лиц - **заявителей проектов и инвесторов различных типов.**

Мы надеемся, что эта информация будет полезна Вам и Вашим компаниям, поскольку каждый из нас является участником того или иного проектного процесса, любая компания в той или иной степени планирует свое развитие, участвует в подготовке и реализации тех или иных проектов.

Одновременно Клуб продолжает работу по формированию нашего сообщества с целью расширения спектра предлагаемых работ/услуг, как партнерам Клуба, так и всем участникам проектного процесса в рамках «**Проектного супермаркета**», где Клуб выступает представителем (агентом) своих партнеров по расширению сбыта их работ/услуг в различных регионах страны и за ее пределами.

1. Расширенный перечень услуг и возможностей Клуба

Сегодня Клуб оказывает 64 вида услуг в 6 группах:

- 1. 19 услуг для предприятий и холдингов**
- 2. 8 услуг для банков**
- 3. 14 услуг для инвесторов различных категорий**
- 4. 9 услуг для администраций различных уровней и государственных структур различного подчинения**
- 5. 7 услуг для деловых сообществ (отраслевых, территориальных и иных ассоциаций, союзов, клубов)**
- 6. 7 услуг для иностранных партнеров**

Более подробную информацию об услугах Вы можете найти в Приложении 1, а также на нашем сайте. Ждем Ваших заявок, а также предложений по продвижению Ваших услуг в регионах.

Потенциальным проектам Клуб также предлагает весь спектр возможных услуг и товаров наших партнеров в рамках **«Проектного супермаркета»** для решения главного для любого проекта вопроса:

Как стать инвестиционно-привлекательным проектом?

Благодаря многолетней кропотливой работе, Дирекции Клуба удалось на сегодняшний день собрать под одной "крышей" достаточно репрезентативное сообщество участников Проектного процесса, каждый из которых, являясь профессиональным участником рынка, выполняет для проекта ту или иную его функцию. В результате сегодня Клуб выступает для таких проектов в качестве **"Единого Проектного Окна"**, где проект может получить практически все, что необходимо ему для достижения своей цели: подписать инвестиционный контракт и получить инвестиционные средства для своего развития.

Свое продолжение получила и последняя инициатива Клуба, о которой мы уже писали в предыдущих бюллетенях, а именно: **Создание рабочей группы по ВТО** с целью формирования инфраструктуры защиты интересов российских предприятий как внутри страны, так и за рубежом.

Данную работу мы проводим совместно с компанией **"Belfort" (Бельфор)**, которая основана менеджерами из **Deloitt (Делойт)** - одного из мировых лидеров инвестиционного консалтинга.

Краткая информация о нашем Партнере:

Компания "Бельфор" оказывает консалтинговые услуги широкого профиля в сфере права, налогообложения, финансов, бухгалтерских услуг и услуг по управлению частным капиталом.

Команда "Бельфор" - это высококвалифицированные специалисты с опытом работы в аудиторских компаниях "Большой четверки" и ведущих российских иностранных фирмах. Все специалисты уверенно владеют английским языком.

Опыт, накопленный специалистами компании за годы практики, позволяет комплексно решать различные вопросы, в том числе нестандартные.

Связи с зарубежными партнерами позволяют оперативно решать вопросы, находящиеся вне юрисдикции Российской Федерации.

Компания "Бельфор" - это политика индивидуального подхода, безупречная репутация на рынке консалтинговых услуг, неоспоримое качество оказываемых услуг, конфиденциальность и профессиональная этика.

Процесс формирования Рабочей группы в самом разгаре. Все желающие могут принять в нем самое активное участие.

С предложениями Вы можете обращаться в Дирекцию Клуба.

2. Предложения наших партнеров

Мы продолжаем знакомить Вас с предложениями наших африканских партнеров. Тема Африки в последнее время находится в зоне пристального внимания руководства нашей страны. Мы искренне рады этому процессу и, со своей стороны, будем продолжать прилагать усилия к тому, чтобы на этот перспективный и многообещающий для россиян рынок обратило внимание как можно больше Партнеров Клуба.

Одним из таких перспективных партнеров может стать компания, которую представляют наши африканские коллеги. Эта компания является одним из крупных региональных игроков в секторе нефтепродуктов, входит в пятерку крупнейших в Танзании.

Эта компания - импортер, имеющая свою инфраструктуру хранения нефтепродуктов в порту (65000 куб.м.) и бизнес в нескольких странах - Кении, Танзании, Руанде, Бурунди, а через партнерства - также в Замбии и Малави. У нее своя большая сеть заправок станций и свой транспортный парк.

Компании было бы интересно привлечение средств в расширение инфраструктуры, сети заправок и транспортного парка. Кроме того, при ее содействии был запущен цементный завод мощностью 600 тн. в сутки или примерно 200 000 тн. в год.

По европейским меркам это может и немного, но это база для того, чтобы занять серьезную нишу на рынке. Пока на рынке большая доля импорта и цель местного производства - импортозамещение. Плюс к тому рынок растет очень быстро, более 5% в год (активный рост строительной индустрии, сектора недвижимости, масштабные инфраструктурные проекты, строительство нескольких новых аэропортов, портов и прочее). Поэтому в их планах - строительство второй очереди завода, и, возможно, собственного энергоблока для цементного завода.

Кроме того, в Танзании имеются большие запасы газа и строится трубопровод, по которому газ дойдет до столицы. И эта компания хочет построить LPG завод, чтобы производить топливо, которое она будет реализовывать через свою сеть заправок. К тому же есть вероятность, что на газ переведут публичный транспорт.

Важно, что в отличие от того, что мы, к сожалению, привыкли видеть на нашем российском рынке, это большой игрок, с понятным денежным потоком, с серьезными активами и позицией на рынке и привлечение финансирования под его проекты вполне может соответствовать требованиям денег, предназначенных для надежного и выгодного размещения.

Это частный семейный бизнес и это та удобная комбинация, которую обычно любят финансовые инвесторы. Поскольку это - понятная стабильность (бизнес существует с 1990 года и системно развивается и диверсифицируется), наличие активов и простое принятие решений (один человек, а не сложный процесс, связанный с советом директоров).

Приглашаем всех, кому интересен данный рынок, занять более активную позицию по продвижению своих интересов.

3. Информация для размышления.

Советом Министров Алжира была принята программа инвестиций на период с 2010 по 2014 г.г.

Программа национальных инвестиций, планируемая на период с 2010 по 2014, предполагает финансовые обязательства порядка 21.214 миллиардов DA (или 286 миллиардов долларов) и касается двух основных направлений:

- завершение уже начатых проектов, в частности в секторах строительства железных дорог, автомобильных дорог и объектов водоснабжения, общей стоимостью 9.700 миллиардов DA (130 миллиардов долларов),
- запуск новых проектов на общую сумму 11.534 миллиардов DA (около 156 миллиардов долларов).

Наши партнеры предлагают всем заинтересованным структурам рассмотреть вопрос об участии в тендерах на выполнение работ в рамках данной программы, либо о создании СП с алжирскими партнерами. Перечень необходимой для этого документации Вы найдете в Приложении 2.

Для справки:

Программа 2010-2014 направляет более 40 % своих средств на цели для улучшения человеческого благосостояния, в частности:

- строительство около 5000 учреждений Народного образования (среди которых 1000 колледжей и 850 лицеев), 600.000 м2 университетских учебных корпусов и 400.000 м2 общежитий для студентов, более 300 профессиональных учреждений образования и общего образования,
- строительство более 1500 объектов здравоохранения, среди которых 172 больницы, 45 специализированных оздоровительных комплексов, 377 поликлиник, а также 70 специализированных учреждений для инвалидов,
- строительство двух (02) миллионов квартир, среди которых 1,2 миллиона будут поставлены в течение пятилетки, остальные должны быть запущены до конца года 2014,
- подключение миллиона потребителей к сети природного газа и 220.000 сельских потребителей к источникам электроснабжения,
- улучшение качества питьевого водоснабжения, в частности, осуществление 35 водохранилищ и 25 систем передачи воды, и окончание всех стоящих станций по опреснению морской воды,
- возведение более 5.000 инфраструктурных объектов для молодежи и спорта, среди которых 80 стадионов, 160 многофункциональных комплексов, 400 бассейнов и более 200 гостиниц и домов для молодежи,
- реализация важных программ для моджахедов, религии, культуры и искусства.

Программа национальных инвестиций 2010 - 2014 г.г. направляет около 40 % своих ресурсов на развитие основной инфраструктуры и на модернизацию государственного сектора, в частности:

- более 3.100 миллиардов DA выделяется для сектора общественных работ, на расширение и модернизацию автодорожной инфраструктуры и увеличение пропускной способности портов,
- более 2.800 миллиардов DA, выделяется на развитие транспортного сектора, на модернизацию и развитие сети железных дорог, улучшение городской транспортной инфраструктуры (в частности, ввод трамваев в 14 городах), модернизацию аэропортовой инфраструктуры,
- около 500 миллиардов DA для благоустройства территории и среды,
- около 1.800 миллиардов DA для улучшения снабжения местных органов судебной власти, служб налоговых органов, коммерческого регулирования и работы.

Пятилетняя программа выделяет более 1.500 миллиардов DA на развитие народного хозяйства, в частности:

- более 1000 миллиардов DA предназначены для поддержки развития сельского хозяйства и сельскохозяйственных районов, начатых в прошлом году,
- около 150 миллиардов DA выделяется для стимулирования малого и среднего бизнеса через создание промышленных зон, путем предоставления льготного банковского финансирования объемом до 300 миллиардов DA.

На развитие промышленности направляется более 2000 миллиардов DA банковских кредитов, обеспеченных Государством для реализации новых электрических станций, развития нефтехимической отрасли и модернизации государственных предприятий.

Ждем Ваших пожеланий.

Удачи в делах!

Дирекция Клуба

64 вида услуг в 6 группах

1. 19 услуг для предприятий и холдингов

- 1.1. *Разработка Программ повышения инвестиционной привлекательности и оказание содействия в их реализации*
- 1.2. *Разработка кредитных или инвестиционных Заявок и консультирование при формировании комплекта приложений к Заявкам в случае их отсутствия, экспертиза качества кредитных заявок и разработка предложений по их улучшению*
- 1.3. *Услуги по выявлению препятствий при кредитовании и иных видах финансирования, разработка планов устранения выявленных недостатков, сопровождение и консультации при реализации этих планов, подбор подрядчиков, составление технических заданий для подрядчиков и контроль их выполнения, как отдельными подрядчиками, так и на связность и соответствие задачам и стратегии предприятия*
- 1.4. *Разработка Программ повышения капитала по уникальной собственной методике партнера Клуба (Управляющая компания "Проект-инвест") с использованием любых реальных активов, в т.ч. интеллектуальной собственности, прав аренды и других активов, и оказание содействия в их реализации*
- 1.5. *Получение официального одобрения от региональных Торгово-Промышленных Палат (ТПП) - партнеров Клуба по проектам, успешно прошедшим кредитно-экономическую экспертизу Клуба в рамках **сервиса "Единое Проектное Окно"***
- 1.6. *Разработка планов и стратегий развития предприятий, критический анализ имеющихся стратегий, причин неудач при их реализации, доработка (возможна совместная работа с другими подрядчиками)*
- 1.7. *Оценка рисков проекта - совместно с **ЗАО "Марш-страховые брокеры"** (российское подразделение группы **Marsh & McLennan Companies, Inc. (Нью-Йорк)**, мировой лидер по предоставлению услуг по управлению рисками и страхованию), партнером Клуба, оценки которого принимаются крупнейшими банками мира*
- 1.8. *Разработка схем финансирования проектов, балансирования и согласования интересов инвесторов и собственников проекта*

(предприятия), схем управления, бюджетирования и контроля проектов, предприятий и холдингов

- 1.9. *Разработка специальных схем финансирования проектов в случае недостаточности собственных средств и обеспечения, распределение рисков проекта с использованием собственной технологии Клуба **"Финансовый конвейер"***
- 1.10. *Разработка Программ привлечения инвесторов и оказание содействия в их реализации, организация кредитных синдикатов (инвестиционных пулов) для финансирования Проекта*
- 1.11. *Организация и сопровождение систем взаимодействия предприятия (проекта) с инвесторами (кредиторами), непрерывное формирование финансовой и управленческой информации для инвесторов, подготовка, делегирование и экспертное сопровождение представителей в советы директоров предприятий (холдингов)*
- 1.12. *Разработка **"Программ регионального продвижения"** на базе **площадок региональных ТПП** с целью расширения сбыта продукции (услуг) в регионах, которые обеспечивают экономию средств, административных и кадровых ресурсов. Подбор региональных партнеров, поставщиков и подрядчиков, содействие в диалоге с администрациями различных уровней*
- 1.13. *Услуги по защите интересов предприятий по регламенту **ВТО (Всемирная Торговая Организация)** (Рабочая группа по ВТО совместно с компанией **"Belfort" (Бельфор)**, которая основана менеджерами из **Deloitt (Делойт)** - одного из мировых лидеров инвестиционного консалтинга*
- 1.14. *Оказание содействия в получении промышленных заказов от крупных мировых компаний, помощь в дозагрузке промышленных площадок (Рабочая группа по модернизации совместно с известными компаниями: **PriceWaterhouseCoopers (ПрайсВотерхаусКуперс)**, один из мировых лидеров инвестиционного консалтинга и аудита), **Государственная Корпорация "Ростехнологии"**, **Финансово-Банковский Совет СНГ***
- 1.15. *Консультации по повышению качества корпоративного управления*
- 1.16. *Консультации по формированию управленческих команд, участие в тестировании и подборе руководящих кадров и сотрудников финансовых служб*
- 1.17. *Организация тренингов для менеджеров по подготовке к работе с кредиторами и инвесторами других типов, по вопросам повышения инвестиционной привлекательности (разовые*

семинары или в рамках специальных программ, возможна организация в режиме телеконференции)

- 1.18. *Проведение пробной защиты проекта на инвестиционном комитете Клуба (возможна организация дистанционной защиты в режиме телеконференции)*
- 1.19. *Реинжиниринг бизнес-процессов, восстановление инвестиционной привлекательности проблемных предприятий (проектов), перераспределение рисков в текущих проектах*

2. 8 услуг для банков

- 2.1. *Повышение эффективности кредитных подразделений (в т.ч. региональных) путем разработки Программ повышения качества текущих заемщиков, Программ обучения менеджеров заемщиков*
- 2.2. *Оказание поддержки потенциальным клиентам, кредитные заявки которых банк не может удовлетворить в текущий момент, в том числе, с использованием собственной системы по работе с ними с целью сохранения связи и привлечения их в качестве клиентов в будущем, подготовка к кредитованию и использованию других банковских продуктов*
- 2.3. *Разработка Программ лояльности и мониторинга потенциальных клиентов*
- 2.4. *Продвижение банков в регионах на базе площадок региональных ТПП ("Программы регионального продвижения")*
- 2.5. *Для региональных банков - формирование предложений по участию в крупных федеральных и международных проектах на территории своего региона*
- 2.6. *Для региональных банков - формирование условий для участия в кредитных синдикатах и инвестиционных пулах для проектов, потребности которых в кредитных ресурсах региональные банки затрудняются удовлетворить самостоятельно, диверсификация и снижение рисков с использованием собственной технологии Клуба "Финансовый конвейер", привлечение для софинансирования инвесторов - партнеров Клуба (полный список более 140 партнеров - на сайте www.projectclub.ru)*
- 2.7. *Повышение качества корпоративного управления клиентов банков путем обучения их руководителей и сотрудников вопросам повышения инвестиционной привлекательности и качества подготовки кредитных заявок*
- 2.8. *Выполнение поручений банков - партнеров по работе с проблемными заемщиками и проблемными активами, реинжиниринг бизнес-процессов и восстановление инвестиционной*

привлекательности заемщиков, перераспределение рисков в текущих проектах

3. 14 услуг для инвесторов различных категорий

Для различных категорий Инвесторов Клуб является «**фильтром грубой очистки**», принимающий на себя основной поток кредитных и инвестиционных заявок (90-95% из которых является откровенным «мусором»), организующий работу по повышению их инвестиционной привлекательности до требуемого с точки зрения инвесторов уровня - до вынесения на кредитный (инвестиционный) комитет инвестора.

- 3.1. Подбор инвестиционных проектов в соответствии с критериями инвестора (финансовыми, отраслевыми, региональными и другими), предварительный анализ уровня подготовки и кредитоспособности проекта**
- 3.2. Представление интересов инвесторов в любых регионах России на постоянной или разовой основе**
- 3.3. Выполнение поручений инвесторов по экспертному анализу указанных рынков, регионов, отраслей, групп предприятий, отдельных предприятий**
- 3.4. Формирование предложений по минимизации инвестиционных рисков в рассматриваемых проектах**
- 3.5. Экспертиза полноты представленного инвестору пакета документов и их соответствия реальному положению дел**
- 3.6. Анализ деловой репутации российских партнеров, помощь в подборе подрядчиков и исполнителей**
- 3.7. Разработка комплексных моделей обеспечения интересов всех привлекаемых в проект инвесторов, заявителей проекта и иных партнеров и подрядчиков, разработка договорной и иной документальной базы, согласование со всеми участниками проекта**
- 3.8. Анализ инвестиционных стратегий прямых инвестиций, подготовка рекомендаций инвесторам по составу и процессу формирования портфелей проектов**
- 3.9. Сравнение потенциальных площадок, проектов и условий для реализации проектов в различных регионах по заданным параметрам, в т.ч. - с использованием возможностей региональных ТПП**

- 3.10. *Анализ фактической ситуации по инвестиционному климату интересующих инвестора регионов, а также по инвестиционной привлекательности конкретных предприятий*
- 3.11. *Организация независимого мониторинга реализации проекта, состояния основных контрагентов (поставщиков, подрядчиков), регулярное информирование инвесторов о результатах мониторинга*
- 3.12. *Услуги по организации внешнего контроля исполнения проектов, планов, бюджетов (в т.ч. с использованием собственных разработок партнеров Клуба, например системы "ФРЦ-бюджетирование", успешно работавшей в крупнейших банках, нефтяных холдингах, государственных системах контроля сбыта электроэнергии)*
- 3.13. *Услуга "тайный покупатель" для неофициального контроля проектов и компаний*
- 3.14. *Формирование портфелей проектов по критериям инвесторов (финансовым, отраслевым, региональным и другим)*

4. 9 услуг для администраций различных уровней и государственных структур различного подчинения

- 4.1. *Разработка Программ повышения инвестиционной привлекательности региона*
- 4.2. *Разработка Инвестиционного паспорта региона нового типа, более отвечающего запросам профессиональных инвесторов, выполнение работ по повышению качества имеющихся Инвестиционных паспортов и Стратегий развития,*
- 4.3. *Услуги по подготовке к созданию территориальных агентств развития, региональных инвестиционных агентств и компаний, а также по организации их работы,*
- 4.4. *Услуги по определению документированных инвестиционных потребностей предприятий региона*
- 4.5. *Услуги по разработке Комплексных планов развития территорий, по формированию территориальных и отраслевых кластеров и организации их финансирования*
- 4.6. *Услуги по организации внешнего контроля исполнения проектов, планов, бюджетов (в т.ч. с использованием собственных разработок партнеров Клуба, например системы "ФРЦ-*

бюджетирование", успешно работавшей в крупнейших банках, нефтяных холдингах, государственных системах контроля сбыта электроэнергии)

- 4.7. Услуги по организации подготовки руководящих кадров инвестиционных менеджеров администраций и предприятий региона в новом, более эффективном формате, проведение семинаров-тренингов
- 4.8. Размещение на базе институтов регионального развития инвестиционного сервиса Клуба **«Единое проектное окно»** с целью активизации инвестиционных процессов в регионе
- 4.9. Проведение выездных заседаний Инвестиционного комитета Клуба на территории региона, в том числе - с участием инвесторов - партнеров Клуба

5. 7 услуг для деловых сообществ (отраслевых, территориальных и иных ассоциаций, союзов, клубов)

- 5.1. Создание подсистем поддержки, экспертизы, организации финансирования и продвижение членов и партнеров таких сообществ
- 5.2. Создание подсистем поддержки проектов членов и партнеров сообщества, подготовки их к финансированию с использованием собственной технологии Клуба **"Единое Проектное Окно"**
- 5.3. Создание подсистем распространения услуг, товаров и других возможностей членов и партнеров сообщества как друг-другу, так и внешним партнерам, с использованием собственных технологий Клуба **"Проектный супермаркет"** и **"Проектный сепаратор"**
- 5.4. Создание подсистем формирования проектных команд из членов сообществ
- 5.5. Создание подсистем распределения долей участия, доходов и рисков в проектах, как среди членов сообществ, так и среди внешних партнеров с использованием собственной технологии Клуба **"Финансовый конвейер"**
- 5.6. Возможности по продвижению интересов членов сообществ в любых регионах РФ, расширение сбыта их продукции в регионах (подсистема **"Программа регионального продвижения"** на базе площадок региональных ТПП), создание программ совместного продвижения, которые обеспечивают экономию средств, административных и кадровых ресурсов, расширение

регионального представительства и влияния, содействие в диалоге с администрациями различных уровней

- 5.7. Модернизация стратегий развития сообществ путем разработки Программ формирования дополнительной доходной базы сообществ путем создания подсистем оказания бизнес-услуг как членам сообществ, так и внешним клиентам, а также создания указанных выше, и других подсистем**

6. 7 услуг для иностранных партнеров

Для иностранных партнеров Клуб является **«Окном в Россию»**, позволяет снизить затраты на офис, постоянный штат, и особенно на продвижение и представительство в регионах России.

- 6.1. Подбор деловых партнеров, поставщиков и подрядчиков для любых проектов в любых регионах России, их проверка, начальные коммуникации, согласование условий сотрудничества**
- 6.2. Разработка Программ переноса производств в Россию, повышения уровня локализации имеющихся производств, подбор площадок и иных объектов недвижимости**
- 6.3. Оказание содействия в налаживании необходимых отраслевых и региональных связей**
- 6.4. Разработка Программ продвижения компаний, их товаров и услуг в любых регионах России на базе площадок региональных Торгово-Промышленных Палат (ТПП)**
- 6.5. Создание механизмов защиты и решения проблем повышения финансовой дисциплины, противодействия коррупции и хищениям денежных средств, обеспечения высокой степени соответствия принимаемых руководством финансовых решений уровню их исполнения подразделениями, дочерними, зависимыми организациями и подрядчиками, обеспечения уровня прозрачности и управляемости финансовых потоков для достижения инвестиционной привлекательности**
- 6.6. Организация и сопровождение систем взаимодействия предприятия (проекта) с иностранными партнерами, непрерывное формирование финансовой и управленческой информации для иностранными партнерами (возможно - в он-лайне, на иностранных языках и в требуемых правилами различных стран форматах)**
- 6.7. Услуги по подготовке, делегированию и экспертному сопровождению представителей в советы директоров предприятий (холдингов)**

**НЕОБХОДИМЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ РОССИЙСКОЙ
(ИНОСТРАННОЙ) КОМПАНИИ, ДЛЯ СОЗДАНИЯ «СП» И ДЛЯ
УЧАСТИЯ В ЛЮБОМ ТЕНДЕРЕ В АЛЖИРЕ**

1. Устав Компании (перевод, легализация)
2. Решение о создании Компании
3. Свидетельство о вступлении в СРО (лицензия) (перевод, легализация)
4. Приказ о назначении генерального директора Компании (перевод, легализация)
5. Свидетельство о государственной регистрации Компании (перевод, легализация)
6. Свидетельство о постановке Компании на учет в налоговом органе юридического лица (перевод, легализация)
7. Резюме Компании
8. Анкета (паспорт: полное название, юр.адрес, банковские реквизиты)
9. Справка о кадровых ресурсах
10. Справка о построенных (реализованных) Компанией и введенных в эксплуатацию наиболее крупных объектах за последние десять лет
11. Перечень контрагентов, с которыми работает Компанией
12. Годовые объемы в долларах за последние три года
13. Отзывы от Заказчиков по построенным объектам
14. Справка о количестве автомобильной техники (или другой техники на балансе Компании)
15. Справка о количестве дорожно-строительных машин и механизмов (со всеми данными на них)
16. Сертификат соответствия ИСО 9001 (перевод, легализация)
17. Копия загранпаспорта Генерального директора. Перевод и легализация не нужны
18. Буклет Компании (альбом с фотографиями построенных объектов). Просто буклет на французском языке, без легализации
19. Справка об отсутствии судимости Генерального директора СП (перевод, легализация)
20. Свидетельство о рождении Генерального директора СП (перевод, легализация)
21. Протокол о намерениях о совместной работе (создании совместного предприятия) (перевод, легализация)
22. Решение учредителей Компании о создании совместного предприятия (перевод, легализация)