



ДИНАМИЧЕСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЕЙТИНГ

Аппарат полномочного представителя Президента Российской Федерации
в Центральном федеральном округе

2021

Динамический инвестиционный рейтинг

От инвестиционного климата к инвестиционному урожаю

Инвестиционное планирование

Объект оценки:
проекты регионов
на всех стадиях
инвестиционного
процесса

60%
Вес
показателей
группы

Достаточность
запланированного объёма
инвестиций

1

Инвестиционные проекты инвесторов (К1) и Инвестиционные предложения региона (К2)

Эффективность
конверсии проектов
в инвестиции

2

Конверсия инвестпредложений в инвестиционные проекты (К3)

3

Конверсия инвестпроектов в фактические инвестиции (К4)

Система реализации

Объект оценки:
функциональная
модель региона
по привлечению
инвестиций

40%
Вес
показателей
группы

Продукт региона
для инвестора

1

- Наличие публичных инвестиционных предложений по освоению инвестиционных ниш региона (П1)
- Доступность системы подбора инвестиционных площадок (П2)

Система продвижения
регионального продукта

2

- Уровень развития функции активного привлечения инвесторов (П3)
- Комплексность системы сопровождения инвесторов (П4)
- Организационный формат сопровождения (П5)

Вовлечённость участников
инвестиционного процесса

3

- Система КПЭ по привлечению инвестиций для основных функциональных ролей инвестиционного процесса (П6)

Динамический инвестиционный рейтинг

$$\text{Инвестиционная позиция} = \text{ГП}_1 * 0,6 + \text{ГП}_2 * 0,4$$

| <p>Группа показателей 1 – ГП_1 (вес группы 60%)</p> <p>Региональный план привлечения инвестиций (РППИ)</p> | <p>Группа показателей 2 – ГП_2 (вес группы 40%)</p> <p>Система продвижения инвестиционных проектов</p> |
|--|---|
| <p>К1 - Достаточность инвестиций</p> <p>К2 - Достаточность Инвестиционных предложений*</p> <p>К3 - Конвертация Инвестиционных предложений</p> <p>К4 - Доля профинансированных инвестиций</p> <p><i>* С оценкой качества публичных инвестиционных предложений бизнес-сообществом и экспертами</i></p> | <p>П1 - Наличие на инвестиционном портале публичных инвестиционных предложений по освоению инвестиционных ниш региона</p> <p>П2 - Доступность системы подбора инвестиционных площадок</p> <p>П3 - Уровень развития функции активного привлечения инвесторов</p> <p>П4 – Сопровождение инвесторов</p> <p>П5 - Формат сопровождения инвесторов</p> <p>П6 - Наличие системы КПЭ по привлечению инвестиций для основных функциональных ролей инвестиционного процесса</p> |

Методика определения расчетных значений (РППИ) (ГП_1)

| | ОБЪЕМ | КОНВЕРСИЯ |
|--------|-------------------------|-----------------------|
| ГП_1 = | (K1 * 0,35 + K2 * 0,65) | (K3 * 0,0 + K4 * 0,0) |

Показатели:

- 1) K1 (Достаточность инвестиций) – соотношение объема Инвестиционных проектов и Инвестиционных инициатив к целевому объему инвестиций. Целевое значение >1. Показывает, достаточно ли документально оформленных проектов и инициатив инвесторов (т.е. проектов с инвестором) для достижения цели 27%.

$$K1 = \frac{\sum(\text{Инвестиционные проекты} + \text{Инвестиционные инициативы})}{\text{Целевые Инвестиции}}$$

Целевые инвестиции – объем инвестиций в сопоставимых денежных единицах, достаточный для достижения целей Указа Президента РФ №474.

- 2) K2 (Достаточность Инвестиционных предложений) – показатель покрытия дефицита Целевых инвестиций Инвестиционными предложениями региона в адрес инвесторов. Дефицит инвестиций определяется как разница между целевым объемом инвестиций, выраженном в денежных единицах (исходя из цели 27% ВРП), и расчетным объемом инвестиций (сумма имеющихся Инвестиционных проектов и Инвестиционных инициатив).

$K2 = K2.1 + K2.2$, где

K2.1 - Покрытие Инвестиционными предложениями дефицита Целевых инвестиций (обусловленное развитие инвестиционных ниш)

K2.2 – Профицит Инвестиционных предложений, используемый регионом для конверсии в Инвестиционные проекты (проактивное развитие инвестиционных ниш)

$$\text{Дефицит Целевых инвестиций} = \text{Целевые Инвестиции} - \sum(\text{Инвестиционные проекты} + \text{Инвестиционные инициативы})$$

2.1) K2.1 определяется по формуле:

$$\lim_{K2.1} (K2.1) = \frac{\sum \text{Инвестиционные предложения} * K_{кор}}{\text{Дефицит Целевых инвестиций}} * \text{Доля Инвестиционных предложений в оценке достаточности РППИ}$$

Kкор – корректирующий коэффициент качества Инвестиционных предложений, определяющий, какой объем Инвестиционных предложений можно признать потенциально способным к конвертации в Инвестиционные проекты (определяется с привлечением экспертного сообщества) и имеет значение от 0 до 100%.

При этом, если $K1 > 1$, то K2.1 принимается равным 0. Если $K1 < 1$, значение K2.1 принимается равным расчетному.

2.2) K2.2 определяется по формуле:

$$\lim_{K2.2} (K2.2) = \frac{\sum \text{Инвестиционные предложения} * K_{кор} - \text{Дефицит инвестиций}}{\text{Целевые Инвестиции}}$$

Если $K1 + K2.1 \leq 1$ (покрытие Целевого объема инвестиций не достигается за счет всех видов проектов), то значение K2_2 принимается равным 0. Иначе значение K2_2 принимается равным расчетному, но не более 0,5.

K_{кор} – корректирующий коэффициент качества Инвестиционных предложений, определяющий, какой объем Инвестиционных предложений можно признать потенциально способным к конвертации в Инвестиционные проекты (определяется с привлечением экспертного сообщества) и имеет значение от 0 до 100%.

- 3) K3 (Конверсия Инвестиционных предложений) – показатель перехода Инвестиционных предложений в новое качественное состояние (Инвестиционный проект или Инвестиционную инициативу). Рассчитывается нарастающим итогом за календарный год как соотношение конвертированных Инвестиционных предложений к общему числу Инвестиционных предложений.

$$K3 = \frac{\sum \text{Конвертированных Инвестиционных предложений (календ. год)}}{\sum \text{Инвестиционные предложения (календ. год)}}$$

- 4) K4 (Доля профинансированных инвестиций) – соотношение объема профинансированных инвестиций к общему объему Регионального плана привлечения инвестиций. Рассчитывается нарастающим итогом за календарный год и является показателем перехода Инвестиционных проектов и Инвестиционных инициатив в новое качественное состояние - финансирование.

$$K4 = \frac{\text{Объем профинансированных инвестиций (нарастающим итогом с янв. 2020 года)}}{\text{Объем Регионального плана привлечения инвестиций}}$$

Инвестиционный проект – финансово реализуемый и экономически целесообразный проект, имеющий инвестора, основанный на продуманном плане действий, направленный на достижение инвестиционных целей, предполагающий финансирование и оформленный документально. Минимально достаточный формат документального оформления – бизнес-план.

Инвестиционная инициатива – не оформленный документально инвестиционный проект, основанный на отраслевом анализе рынка и определении инвестиционных ниш, имеющий инвестора.

Инвестиционное предложение - не оформленный документально инвестиционный проект, основанный на отраслевом анализе рынка и определении инвестиционных ниш, подготовленный для поиска инвестора и его привлечения к разработке и реализации инвестиционного проекта. Инвестиционное предложение в обязательном порядке включает в себя перечень доступных мер государственной поддержки и материально-технических ресурсов.

Методика оценки системы продвижения инвестиционных проектов (ГП_2)

$$ГП_2 = \sum_{1}^n (П)$$

| Фактор оценки | Показатель (Пn) | Формула | Пояснения и критерии | Источники данных |
|---|--|-------------------------|---|--|
| Таргетирование региональной экономики - осознание своей инвестиционной ниши | Наличие публичных инвестиционных предложений по освоению инвестиционных ниш региона (П1) | [соответствие критерию] | <p>Оценка позиции по продвижению инвестиционных интересов региона и условий локализации проектов под целевые инвестиционные ниши.</p> <p>Шкала оценки:</p> <p>0,1 - Наличие публичных инвестиционных предложений на инвестиционном портале 0 - Публичные инвестиционные предложения на инвестиционном портале не размещаются</p> | Данные инвестиционного портала региона |
| Создание условий локализации инвестиционных проектов | Доступность системы подбора инвестиционных площадок (П2) | [соответствие критерию] | <p>Оценка доступности и полноты информации о потенциальных земельных участках (уровень паспортизации потенциальных инвестиционных площадок) в границах региона для локализации инвестиционных проектов (в т.ч по промышленным/техно- паркам, территориям опережающего развития, особым экономическим зонам).</p> <p>Шкала оценки:</p> <p>0,1 - наличие на инвестиционного портале региона паспортов по каждой площадке с указанием параметров участка и доступной инфраструктуры; 0,05 – паспорта на инвестиционного портале региона с указанием параметров участка и доступной инфраструктуры имеются не для всех участков и/или заполнены частично; 0 – паспорта на инвестиционного портале региона отсутствуют по всем или большинству участков.</p> | Данные инвестиционного портала региона |

| | | | | |
|--|---|--------------------------------|--|--|
| <p>Функциональная комплексность региональной модели работы с инвесторами</p> | <p>Уровень развития функции активного привлечения инвесторов (ПЗ)</p> | <p>[соответствие критерию]</p> | <p>Оценка состава организационно-функциональной модели привлечения инвесторов на предмет выраженности функции активного прямого привлечения, а также наличия в органах власти и/или подведомственных организациях, ответственных за работу с инвесторами, выделенных работников, в функции которых входит прямой поиск инвесторов исходя из заданных параметров профиля потенциального инвестора (более 70% рабочего времени штатной единицы).</p> <p>Шкала оценки:</p> <p>0,4 – Организована комплексная система поиска и привлечения инвесторов, построенная на связанных процессах:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявления инвестиционных ниш - подбора условий локализации проектов для освоения инвестиционных ниш - определении профиля и перечня целевых инвесторов - совершение действий (активности) региональных органов и организаций по прямому привлечению целевых инвесторов выделенными работниками (70% рабочего времени); <p>0,3 – Ведется активное прямое привлечение инвесторов выделенными работниками (70% рабочего времени), но не содержит весь комплекс связанных процессов на системном уровне;</p> <p>0,2- Ведется прямое привлечение инвесторов, но работники на функцию прямого привлечения не выделены или реализуемый ими функционал не является основным (на прямое привлечение затрачивается менее 70% рабочего времени)</p> <p>0,1 - Преобладают пассивные инструменты поиска инвесторов (входящий поток), выделены работники по прямому привлечению инвесторов;</p> <p>0 – Используются пассивные инструменты поиска инвесторов (работа с входящим потоком), прямое привлечение на системном уровне не организовано.</p> | <p>Документальный анализ действующей нормативной базы региона (предоставляется регионом), регламентирующей работу с инвесторами.</p> <p>Опросы работников органов власти и подведомственных организаций – участников инвестиционного процесса.</p> |
|--|---|--------------------------------|--|--|

| | | | |
|--------------------------------------|-------------------------|--|--|
| Сопровождение инвесторов (П4) | [соответствие критерию] | <p>Оценка комплексности системы сопровождения потенциальных инвесторов на всех стадиях инвестиционного процесса, а также на пост-инвестиционной (операционной) стадии.</p> <p>Шкала оценки:</p> <p>0,2 – Система сопровождения инвесторов включает в себя комплексное сопровождение, включающее:</p> <p>а) сопровождение на инвестиционной стадии (от инвестиционной идеи до получения акта ввода в эксплуатацию инвестиционного объекта);</p> <p>б) проактивное сопровождение на операционной стадии, направленное на развитие системы кооперации вокруг реализуемого объекта с формированием профилей потенциальных инвесторов в звеньях кооперации для стимулирования будущих инвестиций. Проактивное сопровождение операционной стадии связано единым процессом с:</p> <ul style="list-style-type: none"> - подбором условий локализации проектов для освоения инвестиционных ниш в рамках потенциальной системы кооперации - определением профиля и перечня целевых инвесторов в звено кооперации - активным прямым привлечением инвесторов <p>0,1 - Сопровождение инвесторов включает преимущественное сопровождение инвестиционной стадии (от инвестиционной идеи до получения акта ввода в эксплуатацию инвестиционного объекта), в основном по запросу инвестора. Операционная стадия не содержит весь комплекс связанных процессов или сопровождается по факту обращения инвестора.</p> <p>0 - Система сопровождения проекта не организована по принципу «одного окна», инвестор сам работает с органами власти региона по локализации проекта.</p> | <p>Документальный анализ действующей нормативной базы региона (предоставляется регионом), регламентирующей работу с инвесторами.</p> <p>Опросы работников органов власти и подведомственных организаций – участников инвестиционного процесса.</p> |
| Формат сопровождения инвесторов (П5) | [соответствие критерию] | <p>Наличие института персонального менеджера при сопровождении инвестиционных проектов региона.</p> <p>Шкала оценки:</p> | Документальный анализ действующей нормативной базы региона |

| | | | | |
|-------------|---|---|--|---|
| | | | 0,05 – Есть персональный менеджер 0 – Персональные менеджеры отсутствуют | (предоставляется регионом), регламентирующей работу с инвесторами. |
| Система КПЭ | Наличие системы КПЭ по привлечению инвестиций для основных функциональных ролей инвестиционного процесса (П6) | $\sum_i^n \left(\begin{matrix} \text{соответствие} \\ \text{целевой} \\ \text{модели} \end{matrix} \right) * 0,01$ | Оценка вовлечения участников процесса по привлечению инвесторов и локализации инвестиционных проектов в систему показателей эффективности деятельности. Оценка осуществляется на предмет соответствия установленной в регионе системы КПЭ целевой модели, построенной по принципу установления КПЭ каждому ответственному в соответствии с исполняемой функциональной ролью** Шкала оценки: Соответствие показателям целевой модели. i=1...n – показатели эффективности в рамках функциональных ролей | Документальный анализ действующей нормативной базы региона (предоставляется регионом), регламентирующей работу с инвесторами. |

**** Система ключевых показателей эффективности**

| Участник инвестиционного процесса | Функциональные роли | Показатели эффективности | | Принципы установления показателей |
|--------------------------------------|--|--------------------------|---|--|
| ОИВ инвестиции | <ul style="list-style-type: none"> - таргетирование экономики (целевая структура и направления) - определение направлений инвестиционного развития, инвестиционных ниш - привлечение инвесторов - сопровождение инвесторов - сопровождение инвестиционного проекта на всех этапах реализации - подбор земельного участка и иного гос.имущества для локализации проекта | 1 | объём инвестиций в основной капитал (млн руб.) | Устанавливается в размере КПЭ высшего должностного лица региона |
| | | 2 | объём публичных инвестиционных предложений (млн руб.) | Устанавливается исходя из требуемого объёма инвестиционных предложений для покрытия дефицита целевого объёма инвестиций (разница целевого объёма инвестиций и РППИ в части инвестиционных проектов и инвестиционных инициатив) |
| ОИВ профильные отраслевые | <ul style="list-style-type: none"> - определение направлений инвестиционного развития, инвестиционных ниш - привлечение инвесторов - оказание мер государственной поддержки | 1 | объём инвестиций в основной капитал (млн руб.) | Устанавливается в размере части КПЭ высшего должностного лица региона, соответствующей доли курируемого отраслевого направления в плане развития экономики региона |
| | | 2 | объём публичных инвестиционных предложений (млн руб.) | Устанавливается исходя из требуемого объёма инвестиционных предложений для покрытия дефицита целевого объёма инвестиций по курируемому отраслевому направлению и РППИ в части инвестиционных проектов и инвестиционных инициатив по курируемому отраслевому направлению) |
| ОИВ земля (за искл. муниципалитетов) | <ul style="list-style-type: none"> - земельно-имущественные вопросы - подбор земельных участков и иного гос.имущества для локализации проектов в соответствии с потребностями инвесторов с учётом целевой структуры экономики | 1 | объём инвестиций в основной капитал (млн руб.) | Устанавливается в размере КПЭ высшего должностного лица региона |

| Участник инвестиционного процесса | Функциональные роли | Показатели эффективности | | Принципы установления показателей |
|---|--|--------------------------|---|---|
| | - развитие инвестиционной инфраструктуры региона | 2 | доля паспортизации на инвестиционном портале региона земельных участков, стоящих на кадастре (%) | Целевое значение показателя - обеспечение максимальной информацией потенциальных инвесторов и лиц/органов, ответственных за привлечение инвесторов, о параметрах земельных участков для локализации инвестиционных проектов (в т.ч. в составе публичных инвестиционных предложений) |
| ОИВ энергетика | - планирование, создание и развитие энергетической инфраструктуры для инвесторов и инвестиционных площадок - организация технологического присоединения | 1 | доля инвестиционных предложений региона, обеспеченных инфраструктурой в рамках существующих программ развития (%) | Устанавливается исходя из требуемого объёма инвестиционных предложений для покрытия дефицита целевого объёма инвестиций (разница целевого объёма инвестиций и РППИ в части инвестиционных проектов и инвестиционных инициатив) |
| ОИВ коммунальная система | - планирование, создание и развитие системы водообеспечения и водоотведения для инвесторов и инвестиционных площадок - организация технологического присоединения | 1 | доля инвестиционных предложений региона, обеспеченных инфраструктурой в рамках существующих программ развития (%) | |
| ОИВ транспорт/дороги | - организация строительства транспортной инфраструктуры | 1 | доля инвестиционных предложений региона, обеспеченных инфраструктурой в рамках существующих программ развития (%) | |
| Спец.организации, ответственные за привлечение инвестиций | - определение направлений инвестиционного развития, инвестиционных ниш - привлечение инвесторов - сопровождение инвесторов | 1 | объём инвестиций в основной капитал (млн руб.) | Устанавливается в размере КПЭ высшего должностного лица региона |
| | - сопровождение инвестиционного проекта на всех этапах реализации - подбор земельного участка и иного гос.имущества для локализации проекта | 2 | объём публичных инвестиционных предложений (млн руб.) | Устанавливается исходя из требуемого объёма инвестиционных предложений по РППИ для покрытия дефицита целевого объёма инвестиций (разница целевого объёма инвестиций и РППИ в части |

| Участник инвестиционного процесса | Функциональные роли | Показатели эффективности | | Принципы установления показателей |
|-----------------------------------|---|--------------------------|--|---|
| | | | | инвестиционных проектов и инвестиционных инициатив) |
| | | 3 | конверсия публичных инвестиционных предложений в инвестиционные проекты с открытым финансированием (% от объёма) | Устанавливается исходя из необходимого объёма инвестиционных проектов для достижения целей по инвестициям для закрытия дефицита инвестиционных проектов в рамках РППИ на покрытие показателя по инвестициям в следующем отчетном году |
| Муниципальные образования | - привлечение инвесторов - земельно-имущественные вопросы - подбор земельных участков и иного гос.имущества для локализации проектов в соответствии с потребностями инвесторов с учётом целевой структуры экономики | 1 | объём инвестиций в основной капитал (млн руб.) | Устанавливается в размере части КПЭ высшего должностного лица региона, соответствующей планам развития экономики муниципалитета |
| | | 2 | доля паспортизации на инвестиционном портале региона земельных участков, стоящих на кадастре (%) | Целевое значение показателя - обеспечение максимальной информацией потенциальных инвесторов и лиц/органов, ответственных за привлечение инвесторов, о параметрах земельных участков для локализации инвестиционных проектов (в т.ч. в составе публичных инвестиционных предложений) |