

Привлечение прямых иностранных инвестиций в регионы России



Комитет
по международному
сотрудничеству

Международный совет
по сотрудничеству и
инвестициям при РСПП





**Комитет по
международному
сотрудничеству**

**Международный совет
по сотрудничеству
и инвестициям при РСПП**



Обращение Президента РСПП А.Н.Шохина, председателя Комитета по международному сотрудничеству РСПП В.Ф.Вексельберга и управляющего партнера КПМГ в России и СНГ Э.Крэнстона

Уважаемые коллеги!

В исследовании, которое вы держите в руках, мы представили результаты анализа инвестиционного климата российских регионов с точки зрения иностранных инвесторов.

Экономика России, нацеленная на модернизацию и инновации, не может развиваться вне глобального контекста, без активизации взаимодействия между российскими и иностранными компаниями. Тем важнее создать максимально благоприятные условия для инвестирования.

Но не достаточно принять хорошие законы на федеральном уровне. Россия – страна региональная, а, значит, региональная власть – это основной «интерфейс», через который инвестор взаимодействует с государством на всех этапах реализации проекта. От того, насколько привлекательна инвестиционная среда в том или ином регионе, насколько открыты и готовы к сотрудничеству региональные органы власти, зависит положительное решение инвестора о начале инвестирования, не только в конкретном регионе, но и России в целом.

В 2010 году Комитет РСПП по международному сотрудничеству, Международный совет по сотрудничеству и инвестициям при РСПП и компания КПМГ инициировали исследование по анализу регионального инвестиционного климата с точки зрения иностранных инвесторов. Решение этой задачи стало возможным благодаря удачному объединению организационных, экспертных и интеллектуальных ресурсов РСПП и КПМГ.

Стремясь к объективному отражению ситуации и формированию репрезентативной выборки для исследования, мы сфокусировали свое внимание на регионах с опытом привлечения инвестиций в целый ряд отраслей. Мы поставили себе цель оценить эффективность мер, принимаемых на региональном уровне для стимулирования прямых иностранных инвестиций и создания благоприятной инвестиционной среды.

За апрель – сентябрь 2010 г. команды РСПП и КПМГ провели встречи с ведущими иностранными инвесторами, работающими в одном или нескольких субъектах РФ, вошедших в исследование. Состоялась серия консультаций с региональными администрациями и главами регионов, были проанализированы нормативные акты, определяющие инвестиционную политику региона, их применение на практике.

По результатам этой работы мы сформулировали на основе мнения иностранных инвесторов «точечные» рекомендации и предложения, направленные на улучшение региональной инвестиционной политики в целом.

Данное исследование – лишь начало работы по активизации выхода частных инвесторов на региональные рынки. Со своей стороны, как РСПП, так и КПМГ продолжают сотрудничество по расширению инвестиционной и внешнеэкономической активности на региональном уровне и максимальному раскрытию инвестиционного потенциала российских регионов.

Мы приглашаем все заинтересованные регионы, компании и экспертов к взаимодействию и сотрудничеству.

В.Ф. Вексельберг

Член Бюро Правления
РСПП,
Председатель Комитета
по международному
сотрудничеству

А.Н. Шохин

Президент РСПП,
Председатель
Международного совета
по сотрудничеству
и инвестициям при РСПП

Э. Крэнстон

Управляющий партнер
КПМГ в России и СНГ

3 декабря 2010 г.

Содержание

	Страница
1. ПИИ в российских регионах: актуальность и значимость	
1.1. Резюме исследования	4
1.2. Цель и подход к исследованию	7
1.3. Потребность России в ПИИ	10
2. Анализ разрывов: ожидания инвесторов и ситуация в регионах	
2.1. Текущее состояние ПИИ в российских регионах	13
2.2. Ожидания инвесторов	15
2.3. Ситуация в регионах	28
3. Устранение разрывов: меры по повышению ПИИ в регионах	
3.1. Ключевые выводы	36
3.2. Основные рекомендации	42
3.3. Анализ успешных примеров из практики	51
4. Приложение: Методология исследования	57

Мнения и суждения, высказанные в настоящем документе, принадлежат респондентам и необязательно отражают точку зрения и мнение КПМГ Лимитед и Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

1. ПИИ в российских регионах: актуальность и значимость

1.1. Резюме исследования

1.2. Цель и подход к исследованию

1.3. Потребность России в ПИИ

1.1. Резюме исследования (1/2)

Рост объемов ПИИ в регионах приобретает особую актуальность и значимость в 2011 г.:

- С начала XXI-го века Россия реализует долгосрочный план развития, который был четко сформулирован для международных и национальных бизнес-сообществ.
- Мировой экономический кризис замедлил развитие российской экономики по разработанной стратегии, конечной целью которой является снижение зависимости от природных ресурсов и развитие экономики «с высокой добавленной стоимостью».
- После возвращения к стабильным темпам роста в 2010 г. новый этап реализации стратегии должен рассматриваться в качестве первоочередной задачи, предусматривающей вливание инвестиций с целью ускорения диверсификации и обеспечения долгосрочного роста ВВП.
- Несмотря на позитивные признаки начавшегося восстановления экономики, Россия нуждается в иностранном капитале, как интеллектуальном, так и финансовом, для стимулирования роста своей экономики.
- Роль регионов в привлечении прямых иностранных инвестиций (ПИИ) будет возрастать, так как в настоящее время потенциалом в данном отношении реализован не полностью.
- Чем большее число регионов осознают и определяют свои возможности и преимущества, тем более конкурентоспособной будет экономика России.

Несмотря на все усилия, регионы до сих пор не реализовали свой потенциал, поскольку существуют значительные расхождения между ожиданиями инвесторов и реальными возможностями регионов:

- ПИИ в российскую экономику имеют высокую степень региональной концентрации: с одной стороны, Москва, Санкт-Петербург, Сахалин и Архангельск привлекают значительные средства; с другой стороны, существуют 37 регионов, каждый из которых привлек менее 100 млн. долл. США в течение последних 4 лет.
- В регионах существует ряд ограничений в виде «жестких»^(а) факторов, например, таких как инфраструктура, что отчасти объясняет концентрацию ПИИ лишь в отдельных регионах. Тем не менее, инвесторы отмечают, что «жесткие» и «мягкие»^(а) факторы одинаково важны.

- Состояние «жестких» факторов, как отмечают инвесторы, характеризуется недостаточностью усилий со стороны регионов в плане улучшения качества и количества рабочей силы, а также быстрого усовершенствования инфраструктуры.
- Что касается «мягких» факторов, то здесь инвесторами отмечается гораздо больше недостатков, однако, именно на эту группу факторов регионы могут иметь наибольшее влияние и контроль в краткосрочной перспективе:
 - Единая цель: иногда у инвесторов существуют сомнения, что регионы уверены в своих собственных стратегиях. Несмотря на то, что между интересами региона и инвесторов должна быть взаимосвязь, у инвесторов есть ощущение, что регионы в ряде случаев проявляют к ним недоверие и начинают активно вовлекаться во «внутрифирменные» вопросы инвестора (определение уровня зарплат, численности занятых в производстве и т.д.).
 - Последовательность: с инвесторами часто хорошо обращаются на высшем уровне (там, где стратегия определяет действия), но они не получают поддержки, или даже встречают негативное отношение к себе, в ходе реализации этой стратегии (когда форма превалирует над содержанием). Здесь можно предположить очевидное отсутствие согласованности между различными правительственными структурами.
 - Наличие налоговых льгот и прочих мер финансового стимулирования: по мнению инвесторов, хотя они предусмотрены почти в каждом регионе, в большинстве случаев они неприменимы для многих категорий инвесторов, или требования / процессы получения льгот слишком сложны и перевешивают возможные выгоды.
 - Участие: инвесторы полагают, что регионы недостаточно быстро извлекают уроки из практики работы с ключевыми инвесторами или не создают платформы для облегчения обмена опытом между инвесторами.

(а) Определение терминов «жесткие» и «мягкие» факторы, используемых в настоящем исследовании, приведено на стр. 16

1.1. Резюме исследования (2/2)

Практические рекомендации на основании изучения опыта регионов: сконцентрируйте внимание на потребностях своего партнера, делайте то, что возможно сегодня, а не то, что невозможно завтра.

- В результате оценки инвесторами инвестиционного климата в 12 регионах России, мы обнаружили, что их привлекательность для международных инвесторов сильно различается.
- Несмотря на то, что каждый регион имеет свои особенности, мы можем представить четкие рекомендации, которые актуальны для всех регионов. Для 8 из 12 регионов, включенных в исследование, мы обнаружили явный потенциал для улучшения.
- Наши основные рекомендации для всех заинтересованных сторон, участвующих в процессе привлечения ПИИ:
 - Необходимо сместить фокус с внутренних аспектов (например, с организационных аспектов или действующих программ) на клиентов (то есть на инвесторов и сотрудников).
 - Не стоит ссылаться на недостаток инфраструктуры: в настоящее время ситуация под вашим контролем – «мягкие» факторы более важны, чем «жесткие» (но помните, что эта ситуация в будущем поменяется).
 - Не стоит пытаться построить идеальную организационную инфраструктуру: во-первых, она, вероятно, не существует, во-вторых, это потребует слишком много времени.
- На федеральном уровне можно добиться хороших результатов путем создания федерального учреждения, которое будет консультировать регионы по поводу того, как ускорить изменения, а также обеспечить обмен накопленным опытом между различными регионами. Федеральный центр должен видеть свою роль в качестве «тренера», а не игрока.
- Сами регионы также могут сделать многое, чтобы повысить свою привлекательность. Для этого необходимо:
 - Сосредоточить внимание на определенных секторах, ключевых инвесторах и второй волне малого и среднего бизнеса.
 - Проводить регулярные встречи между представителями власти и бизнеса, создать рабочие группы между людьми различного уровня старшинства.
 - Создать прозрачный инвестиционный процесс, который позволит рассматривать до 90% заявок; четко коммуницировать его всем заинтересованным лицам; сформировать особую группу на уровне главы региона, которая будет принимать решения по особым случаям.
 - Выработать доверие к взаимовыгодному сотрудничеству с инвесторами в вашем регионе: не нужно чрезмерно регулировать инвесторов через инвестиционные контракты.
 - Изменить вашу маркетинговую программу и вовлекать инвесторов в маркетинг.
- Принимая во внимание тот факт, что на данном этапе большое значение имеют «мягкие» факторы, стратегия поведения на индивидуальном уровне будет основной движущей силой изменения:
 - Старшие должностные лица должны быть вовлечены во все стадии инвестиционного процесса (до, в процессе и после инвестиций).
 - Необходимо убедиться, что все уровни вашей администрации четко понимают стратегию, а также принцип превалирования содержания над формой.
 - Необходимо убедиться в том, что ваша администрация в равной степени рассматривает старших и младших, а также русских и иностранных сотрудников потенциальных инвесторов.
- Международные инвесторы также играют роль в повышении успеха ПИИ в регионах России:
 - необходимо управлять ожиданиями головного офиса международных компаний на предмет сложности ведения бизнеса: менее развитая экономика предоставляет большие возможности для роста, но при этом нужно принимать недостатки системы и меньшую эффективность процессов.
 - необходимо сразу говорить, в каких вопросах вы готовы проявить гибкость, и где это противоречит вашим принципам.
 - стоит сообщать о любых недовольствах на ранних этапах и не ждать, что сам по себе будет создан идеальный процесс, который сможет решить все вопросы.

1. ПИИ в российских регионах: актуальность и значимость

1.1. Резюме исследования

1.2. Цель и подход к исследованию

1.3. Потребность России в ПИИ

1. ПИИ в российских регионах: актуальность и значимость

1.2. Цель и подход к исследованию (1/2)

Наше исследование направлено на выявление текущих мер по привлечению ПИИ в регионы с одной стороны, и на восприятие этих мер иностранными инвесторами, а также определение ожиданий инвесторов – с другой. Предварительные результаты исследования показывают, что существует разрыв между ожиданиями инвесторов и мерами, предпринимаемыми региональными органами власти.

Поддержка первых лиц регионов, которая позволит им активно наращивать ПИИ в своих регионах.

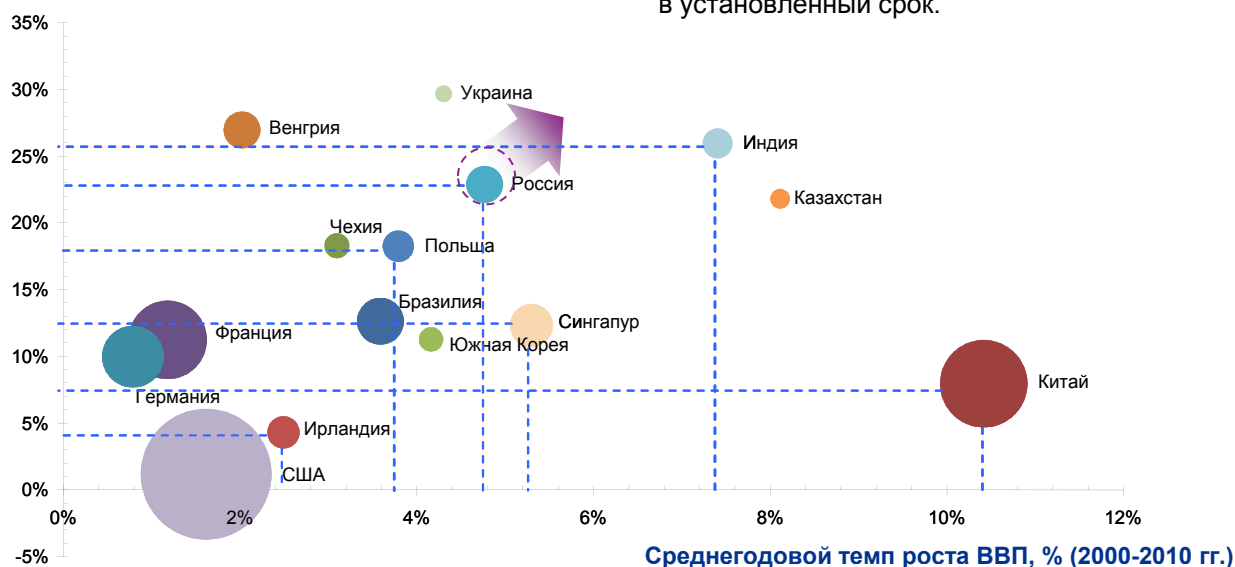
- Российские регионы играют важную роль в будущем экономическом развитии России.
- Мы уверены в том, что каждый регион обладает потенциалом для привлечения большего количества ПИИ, что позволит увеличить объем ПИИ в Россию в целом.
- Несмотря на наличие множества исследований в области макроэкономической ситуации в России и ее ключевых регионах, они большей частью не оказывают практической поддержки первым лицам регионов.
- Недостаток поддержки очень сильно влияет на осуществление конкретных мер по удовлетворению ожиданий инвесторов и улучшение восприятия регионов международными инвесторами.

- Наша работа сокращает этот разрыв, обеспечивает индивидуальную поддержку первым лицам 12 регионов и предоставляет общую информацию для широкой общественности.

Помощь инвесторам в определении приоритетов их ожиданий.

- При принятии решения о вхождении на российский рынок иностранные инвесторы встают перед выбором региона, в который будут направлены их инвестиции.
- Большинство крупных международных инвесторов в России уже имеют опыт инвестирования в других странах с переходной экономикой и развивающихся рынках, и признают необходимость применения в России иного подхода по сравнению с другими странами.
- Мы полагаем, что учет особенностей ведения бизнеса в России и корректировка ожиданий инвесторов будут способствовать упорядочению инвестиционного процесса и достижению предсказуемого результата в установленный срок.

Среднегодовой темп роста накопленных ПИИ, % (2000-2010 гг.)



Примечания: (а) Размер круга отражает относительный прирост ПИИ в 2009 г.

(б) Общий прирост ПИИ в России показан без учета инвестиций с Кипра и Британских Виргинских островов.

Источники: (1) World Bank.

(2) UNCTAD.

(3) The Economist Intelligence Unit.

1. ПИИ в российских регионах: актуальность и значимость

1.2. Цель и подход к исследованию (2/2)

Фокус на конкретных ожиданиях, конкретных регионах, конкретных действиях.

- Необходимо идентифицировать ключевые факторы, которые влияют на принятие решений иностранными инвесторами об инвестициях в конкретный регион.
- Необходимо идентифицировать барьеры, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы, начинающие бизнес в регионах России. Эти барьеры, как правило, мешают российским регионам полностью раскрыть свой инвестиционный потенциал.
- Необходимо также выделить приоритетные области для улучшения инвестиционной политики региона с точки зрения иностранных инвесторов.

Данное исследование нуждается в разработке практического подхода, которое позволит достичь более глубокого понимания причин расхождения в ожиданиях и восприятиях.

- Данная работа – не макроэкономическое исследование, она не направлена на получение общих выводов, которые могли бы быть получены на основании использования только публичных источников информации.
- В данном исследовании используется уникальный подход, что стало возможным благодаря совместным усилиям РСПП и КПМГ по налаживанию связей как с региональными органами власти, так и с инвесторами. Детальное описание методологии исследования приведено в приложении к настоящему исследованию.



1. ПИИ в российских регионах: актуальность и значимость

1.1. Резюме исследования

1.2. Цель и подход к исследованию

1.3. Потребность России в ПИИ

1.3. Потребность России в ПИИ (1/2)

Привлечение ПИИ стратегически обосновано: план действий уже принят.

- В России принят стратегический план социально-экономического развития страны.
- Освоение природных ресурсов и реструктуризация отечественных промышленных предприятий были основными стратегическими парадигмами правительства и принесли значительные выгоды стране.
- Последствием реализации данной стратегии явилось увеличение зависимости страны от внешней среды. Возможно, это была цена, которую стоило заплатить за успех, но теперь она вызывает озабоченность.
- Как и во всем мире, кризис стал основным препятствием в реализации долгосрочного плана развития, но всего лишь временным препятствием.
- Мы убеждены, что кризис остался позади и Россия снова вышла на этап стабильного развития.
- Текущий уровень бюджета не является достаточным, чтобы обеспечить инвестиции, необходимые стране в полном объеме. Рост экономики России будет опираться на долговое финансирование, ГЧП, приватизацию и прямые иностранные инвестиции.

Следующая фаза стратегического развития должна перевести экономику на новый качественный уровень.

- Правительство России переводит стратегию своего экономического развития на новый уровень, уменьшая зависимость от природных ресурсов, а также от импорта продовольствия и лекарственных препаратов, и открывая экономику для международных инвестиций и конкуренции.
- Объявленные планы по приватизации являются показателем того, что данная стратегия уже находится в стадии реализации: предполагаемый доход составит 30 млрд. долл.США. в период с 2011 по 2013 г. и более 50 млрд. долл.США в последующие пять лет.
- Инвестиции в ключевые области в ближайшие годы, скорее всего, будут способствовать диверсификации и развитию национальных рынков, прежде всего, сельского хозяйства, пищевой и фармацевтической промышленности, а также инфраструктуры.

- Перечень отраслей для инвестирования, а также цели инвестиций предполагают более широкий охват территории России за пределами Москвы, Санкт-Петербурга и богатых природными ресурсами регионов.
- Соответственно, региональные органы власти играют все более важную роль в создании благоприятной среды для привлечения ПИИ в свой регион.

Рост ПИИ является ключевым условием к тому, чтобы Россия смогла сделать следующий шаг в своем долгосрочном плане развития.

- Россия пережила длительный период недостатка инвестирования и в настоящее время испытывает сильное давление по большинству аспектов социальной и деловой среды:
 - Из-за недостаточной конкуренции компании в российских регионах вкладывают недостаточные средства в развитие бизнеса.
 - Недофинансирование инфраструктуры со стороны правительства и частного сектора привело к ее высокому уровню изношенности. Современное состояние инфраструктуры является критичным, и правительство не в состоянии улучшить ситуацию своими силами.
 - Недостаточность инвестиций в НИОКР со стороны государства и частного сектора привела к проблеме утечки человеческого капитала из регионов (когда наиболее квалифицированные и образованные кадры переезжали из регионов в Москву или Санкт-Петербург) и из России в целом (когда кадры уезжали из страны за границу с целью «реализовать свой талант»).
- Дефицит бюджета в России в 2010 г., вероятно, будет значительно ниже, чем ожидалось, и перейдет в профицит в 2011 г. – хотя это и станет стимулом для реализации отдельных инвестиционных проектов, этого будет недостаточно для проведения широкомасштабных перемен.
- Повышение качества и диверсификация экономики России потребует притока как капитала, так и знаний.
- Утверждение «Россия как страна для инвестиций» кажется нам вполне надежным: цена активов недооценена без существенных фундаментальных обоснований, экономика восстанавливается.

1.3. Потребность России в ПИИ (2/2)

- Тем не менее, существует значительная нехватка прямых иностранных инвестиций: мы делаем вывод, что главная причина низкого уровня ПИИ заключается в недостаточном внимании к «мягким» факторам, которые заключаются в создании и управлении представлениями инвесторов. Эти «мягкие» факторы можно изменить, но это требует вовлечения высших должностных лиц и наличия четких действий по их изменению.

Потребность России в прямых иностранных инвестициях остается по-прежнему высокой, но в контексте глобальной экономики конкурентоспособность страны в привлечении финансирования нуждается в улучшении.

- Вопрос продуктивности в России является очень актуальным: низкая производительность труда является проблемой для многих инвесторов и сильно снижает конкурентоспособность страны на глобальном уровне.
- Россия все еще может предпринять многое для улучшения своего восприятия со стороны инвесторов. Плохое восприятие в настоящее время значительно ограничивает пул потенциальных инвесторов в Россию и ее регионы.
- Несмотря на то, что существует достаточно высокий уровень конкуренции между странами за привлечение инвестиций, положение «Россия как страна для инвестиций» имеет высокий потенциал в будущем: некоторые важные шаги уже сделаны.
- Тем не менее, еще многое предстоит сделать: ключевые стратегические цели России, а именно диверсификация и модернизация экономики, увеличивают значимость ПИИ вне отрасли нефти и газа в качестве ключевого инструмента их достижения.

2. Анализ разрывов: ожидания инвесторов и ситуация в регионах

2.1. Текущее состояние ПИИ в российских регионах

2.2. Ожидания инвесторов

2.3. Ситуация в регионах

2. Анализ разрывов: ожидания инвесторов и ситуация в регионах

2.1. Текущее состояние ПИИ в российских регионах

Прямые иностранные инвестиции распределены по российским регионам весьма неравномерно: некоторые регионы привлекают ПИИ на мировом уровне, другие – фактически только в рамках своего региона.

Уровень прямых иностранных инвестиций в российских регионах



Условные обозначения:

- Очень высокий (общий объем прямых иностранных инвестиций в 2006-2009 гг. > 1 млрд долл. США)
- Высокий (300 млн долл. США < общий объем прямых иностранных инвестиций в 2006-2009 гг. < 1 млрд долл. США)
- Средний (100 млн долл. США < общий объем прямых иностранных инвестиций в 2006-2009 гг. < 300 млн долл. США)
- Низкий (общий объем прямых иностранных инвестиций в 2006-2009 гг. < 100 млн долл. США)

Примечание: Уровень прямых частных инвестиций определялся как общий объем притока прямых иностранных инвестиций в регион (не включая прямые иностранные инвестиции с Кипра и Британских Виргинских островов) за 2006-2009 гг.

Источник: Росстат, 2010 г., анализ КПМГ

Только несколько регионов России имеют очень высокий уровень прямых иностранных инвестиций.

- Москва, Санкт-Петербург и прилегающие территории привлекательны для прямых иностранных инвестиций благодаря высокой концентрации предпринимательской деятельности и размеру местных рынков.
- Сахалин и Архангельская область продемонстрировали высокие показатели привлечения прямых иностранных инвестиций, которые были направлены в нефтегазовую отрасль.

- В 2008 году Челябинская область получила значительный приток прямых иностранных инвестиций из Нидерландов в сектор теплоэнергетики, что предположительно было связано с продажей доли ОАО РАО «ЕЭС России» в ОАО «Челябэнергосбыт».
- Единственным примером создания благоприятных условий для иностранных инвесторов была Калужская область, которая привлекла 1,3 млрд долл. США с 2006 по 2009 гг.

Большинство российских регионов продемонстрировали более низкую активность в привлечении прямых иностранных инвестиций.

- 37 регионов привлекли менее 100 млн долл. США в виде прямых иностранных инвестиций в течение последних четырех лет.

2. Анализ разрывов: ожидания инвесторов и ситуация в регионах

2.1. Текущее состояние ПИИ в российских регионах

2.2. Ожидания инвесторов

2.3. Ситуация в регионах

2.2. Ожидания инвесторов (1/12)

Условия ведения бизнеса в России отличаются от других государств, в том числе от других стран БРИК. В результате, приходя в Россию, иностранные инвесторы зачастую сталкиваются с тем, что действительность не соответствует их ожиданиям.

- Иностранные инвесторы открыто высказывают свое мнение в отношении сложностей, с которыми они сталкиваются, и это мнение находит подтверждение среди других сторон. Несмотря на это, мнение иностранных инвесторов часто остается не услышанным ответственными лицами и не приводит к ответным действиям в регионах.
- Однако нынешняя волна иностранных инвесторов в целом признает, что у ведения бизнеса в России существует своя специфика, и скорректировала свои ожидания в этом отношении:
 - Все инвесторы уже воспринимают Россию как страну, экономика которой отличается от других стран БРИК.
 - Большинство инвесторов признают российскую бизнес-культуру и интегрировались в российское бизнес-сообщество.

В большинстве высказываний иностранных инвесторов упомянуты различные факторы, с которыми они сталкиваются при осуществлении инвестиций в российские регионы и которые в результате могут рассматриваться как их критерии выбора.

- Все факторы, рассматриваемые иностранным инвестором в конкретном регионе, могут быть индикативно разделены на «жесткие» и «мягкие»:
 - «Жесткие» факторы – это те факторы, которые являются частью существующей среды и не могут быть изменены в краткосрочной и среднесрочной перспективе (активы, ресурсы); возможность оказывать на них влияние весьма ограничена.

- «Мягкие» факторы – это факторы, касающиеся создания и управления представлениями, эффективность процессов, внутренние возможности представителей соответствующих государственных организаций, законодательство и т.д.

Таким образом, инвестиционная привлекательность региона воспринимается как совокупность «мягких» и «жестких» факторов.

- «Жесткие» факторы формируют инвестиционный потенциал региона и могут иметь количественную оценку для целей сравнения, при этом каждый из таких факторов имеет разную степень значимости в зависимости от инвестора и вида бизнеса.
- «Мягкие» факторы труднее поддаются количественной оценке, при этом они могут быть квалифицированы как барьеры на пути иностранных инвесторов.
- Таким образом, инвестиционная привлекательность означает общую оценку инвестиционного потенциала (т.е. «жестких» факторов) в свете барьеров для иностранных инвесторов (т.е. «мягких» факторов).

Причина того, почему так важно различие между «жесткими» и «мягкими» факторами, заключается в том, что оно помогает объяснить относительную значимость каждой группы факторов в зависимости от степени развития учреждений (организаций) и уровня конвергенции ожиданий основных сторон, заинтересованных в инвестиционном процессе.

- В случаях, когда уровень развития государственных институтов низок и между ожиданиями основных сторон, заинтересованных в инвестиционном процессе, существует значительный разрыв, «мягкие» факторы становятся более важными и определяют выбор того или иного региона на фоне других регионов.
- С другой стороны, если уровень институционального развития способен гарантировать результативность инвестиционного процесса, то существенно большую значимость приобретают «жесткие» факторы.

2.2. Ожидания инвесторов (2/12)

Основные факторы принятия инвестиционного решения

Возмож- Скорость
ность из- влияния
менения



«Мягкие» факторы могут существенно измениться за короткий промежуток времени, в то время как возможности изменения «жестких» факторов ограничены, а скорость влияния этих изменений значительно ниже.

- В настоящее время «мягкие» факторы представляются более сильным движущим стимулом при принятии инвестиционного решения, так как низкий уровень институционального развития не может обеспечить реализацию «жестких» факторов.

- Инвесторы ожидают, что по мере институционального развития в России «мягкие» факторы станут менее актуальными, а важность «жестких» факторов возрастет.

2.2. Ожидания инвесторов (3/12)

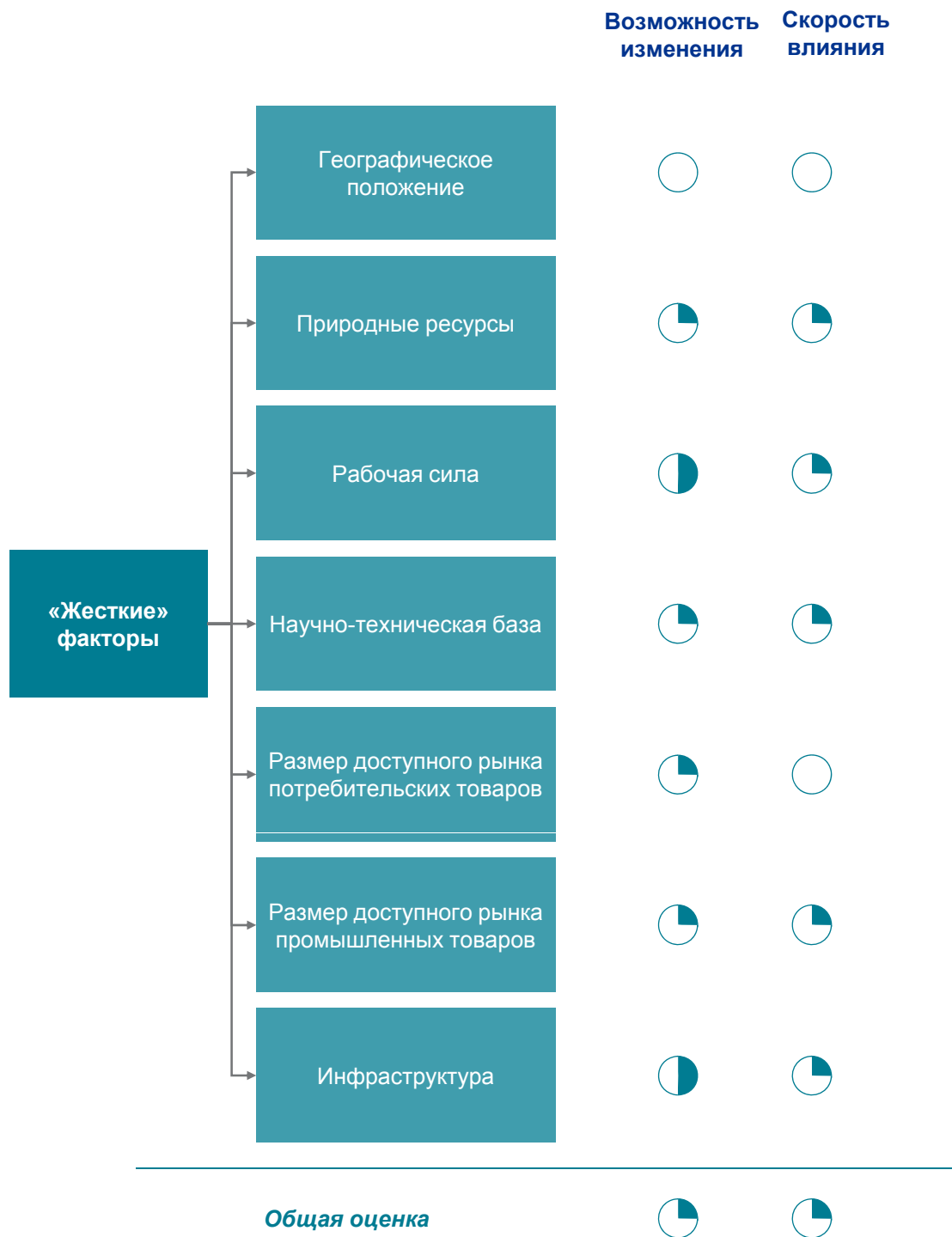
При существующем уровне институционального развития России и значительном разрыве между реальной ситуацией и ожиданиями инвесторов зачастую основным стимулом при принятии инвестиционных решений становятся «мягкие» факторы.

- Хотя «жесткие» факторы позволяют количественно определить экономическую эффективность инвестирования в конкретный регион, их роль в России зачастую переоценивается, и в некоторых случаях решения, принимаемые иностранными инвесторами, указывают на величину альтернативных издержек.
 - Инвестиционный потенциал регионов, как мера «жестких» факторов, существенным образом различается по регионам, вместе с тем естественные источники конкурентного преимущества (географическое месторасположение, инфраструктура, региональный рынок и т.д.) зачастую имеют более низкий приоритет при принятии решений и, следовательно, не реализуются в полной мере.
 - «Жесткие» факторы более важны для проектов «brownfield»: объекты для инвестирования «brownfield» в России представлены в основном старыми площадками с инфраструктурой, оставшейся с советских времен, и как таковые представляют малый интерес для иностранных инвесторов, т.к. в большинстве случаев они характеризуются загрязненностью почв и имеют другие экологические обременения среди прочих факторов.
 - В результате некоторые регионы с высоким инвестиционным потенциалом в действительности не рассматриваются в качестве места направления инвестиций.
 - С другой стороны, регионы с более низким инвестиционным потенциалом (например, Калужская область), где уже полностью задействованы человеческие ресурсы и имеющаяся инфраструктура, по-прежнему остаются предпочтительным вариантом для инвесторов.
- Инвестиционное решение – это результат оценки инвестором «жестких» и «мягких» факторов, т.е. экономической эффективности в сравнении со степенью предсказуемости результата в любой конкретный момент времени; оно может изменяться с течением времени по мере институционального развития и изменения в ожиданиях.
 - Возможно, что «мягкие» факторы могут компенсировать недостатки «жестких» факторов; вместе с тем «жесткие» факторы только в исключительных случаях могут компенсировать негативные «мягкие» факторы.

2. Анализ разрывов: ожидания инвесторов и ситуация в регионах

2.2. Ожидания инвесторов (4/12)

Оценка «жестких» факторов



Условные обозначения:

○ – слабо/медленно

● – сильно/быстро

2.2. Ожидания инвесторов (5/12)

Фактор	Оценка фактора по мнению иностранных инвесторов
<p>Географическое положение</p>	<p>Географическое положение является данностью и не может быть изменено, однако, среди регионов с примерно одинаковым географическим положением один регион привлекает инвестора, а другой – нет.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Относительный вес данного фактора (рассчитанного для каждого региона как относительная значимость фактора для инвестора, приведенная к 100%) колеблется в пределах от 10% до 20% для различных инвесторов: такой разброс оценок указывает на то, что данный фактор является более или менее важным для каждого инвестора. ■ Географическое положение имеет большое значение и в некоторых случаях является определяющим фактором для тех инвесторов, которые располагают сырьевой базой в определенном регионе, имеют главного или единственного заказчика в данном регионе, или в других случаях, когда у них нет альтернативы. ■ Однако в большинстве случаев инвесторы рассматривают различные регионы с примерно одинаковыми элементами географического положения, поэтому благоприятная административная среда может определить их выбор. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Мы рассматривали несколько регионов, расположенных по соседству друг с другом в Центральном и Приволжском районах России, – все они отвечали основным требованиям. Но во всех этих регионах, кроме одного, мы столкнулись с отсутствием поддержки наших проектов со стороны региональной администрации – даже на прединвестиционном этапе. Поэтому мы выбрали регион, где наши инициативы были поддержаны»,</i> – иностранный инвестор.
<p>Природные ресурсы</p>	<p>Наличие природных ресурсов является конкурентным преимуществом любого региона, однако, по мнению инвесторов, в регионах не должны переоценивать данный фактор.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Относительный вес данного фактора колеблется в пределах от 5% до 30% для различных видов инвесторов: значительный разброс оценок указывает на то, что данный фактор является значимым только для тех компаний, бизнес которых базируется на природных ресурсах (полезные ископаемые, водные, рекреационные, почвенные и лесные ресурсы). ■ Российские регионы богаты природными ресурсами, и почти каждый регион может предоставить конкурентоспособное предложение для инвесторов. ■ По мнению инвесторов, в настоящее время ресурсы полезных ископаемых и лесные ресурсы более привлекательны для инвестирования, чем рекреационные, – вследствие более короткого срока возврата капиталовложений и меньшего риска, и более привлекательны по сравнению с почвенными ресурсами – вследствие более высокой прибыли на вложения. ■ Так как в большинстве случаев природные ресурсы не являются уникальными, регионы конкурируют друг с другом за привлечение инвесторов. Следовательно, инвесторы ожидают более благоприятного отношения со стороны местного правительства: <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Многие регионы в России располагают необходимыми нам природными ресурсами. В одном из регионов мы обнаружили хорошее месторождение, но наше присутствие в этом регионе не нашло поддержки со стороны местного правительства: слишком незначительный проект, который не относится к приоритетным направлениям их деятельности. Поэтому мы отказались от своих планов осуществления инвестиций в этот регион»,</i> – иностранный инвестор.

2.2. Ожидания инвесторов (6/12)

Фактор	Оценка фактора по мнению иностранных инвесторов
Рабочая сила	<p>По мнению международных инвесторов, рабочая сила в России является ее конкурентным преимуществом. В особенности это касается инженерно-технического персонала.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Относительный вес данного фактора колеблется в пределах от 10% до 20% для различных видов инвесторов в зависимости от потребности в персонале и его квалификации и от уровня механизации производственного процесса. ■ Качество рабочей силы, в особенности инженерно-технического персонала, было оценено всеми инвесторами как очень высокое, что связано с высоким уровнем образования в стране. <ul style="list-style-type: none"> – Зачастую существующие образовательные программы требуют корректировки в соответствии с современными технологиями. Поэтому инвесторы зачастую идут на сотрудничество с образовательными учреждениями для проведения специального обучения. ■ Другая проблема, с которой сталкиваются инвесторы в российских регионах (расположенных близко к Москве и в экономически слабых регионах), – это значительный отток квалифицированной рабочей силы в Москву и другие экономически более сильные регионы. Это ведет к росту нехватки рабочей силы в данных регионах и быстрому повышению заработной платы. <ul style="list-style-type: none"> – Так как большинство иностранных инвесторов имеют долгосрочные инвестиционные планы в России, они рассчитывают, что правительством будут приняты определенные меры по снижению миграции квалифицированной рабочей силы и внедрению долгосрочных программ по переподготовке рабочих.
Научно-техническая база	<p>Во многих российских регионах исторически сформировалась богатая научно-техническая база, однако, для большинства иностранных инвесторов это не является приоритетным фактором, так как они приносят свои собственные технологии.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Относительный вес данного фактора колеблется в пределах от 5% до 15% для различных инвесторов. ■ В большинстве случаев местный бизнес заинтересован скорее в трансфере иностранных технологий, чем наоборот. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Мы не нуждаемся в местной базе НИОКР, так как используем только свои технологии»</i>, – иностранный инвестор. – <i>«Нам нужен только квалифицированный персонал с хорошим образованием, способный работать на нашем оборудовании»</i>, – иностранный инвестор. ■ Специалисты в области НИОКР высоко ценятся иностранными инвесторами в том случае, если они планируют размещать в регионе свои научно-исследовательские центры. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Мы разместили свой научно-исследовательский центр в одном из российских регионов с очень сильной базой НИОКР: в данном регионе мы ближе к профессионалам в области НИОКР, с которыми мы можем взаимодействовать в ходе разработки и реализации наших проектов»</i>, – иностранный инвестор.

2.2. Ожидания инвесторов (7/12)

Фактор	Оценка фактора по мнению иностранных инвесторов
<p>Размер доступного рынка потребительских товаров</p>	<p>Иностранные инвесторы сравнивают региональные рынки потребительских товаров по размеру и покупательной способности.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Относительный вес данного фактора колеблется в пределах от 5% до 20% для различных инвесторов: в большей степени это важно для производителей потребительских товаров и розничных предприятий и в меньшей степени – для производителей товаров производственного назначения. ■ Иностранные инвесторы рассматривают не только внутренний региональный потребительский рынок, но также и соседние регионы как потенциальные рынки для своей продукции, что, в случае их высокой привлекательности по размеру и покупательной способности, может перевесить другие важные факторы. ■ Иностранные инвесторы учитывают влияние сезонных миграционных потоков (там, где они значительны) на размер потребительского рынка и поведение потребителей, так как это может потребовать существенной корректировки оценки привлекательности рынка, основанной на официальных статистических данных по постоянному населению. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Когда мы изучали официальную статистику региона для рассмотрения вопроса об инвестировании, розничный оборот в регионе оказался выше доходов населения региона»</i>, – иностранный инвестор.
<p>Размер доступного рынка промышленных товаров</p>	<p>Иностранные инвесторы оценивают привлекательность рынка товаров производственного назначения с точки зрения существующих промышленных кластеров и их развития.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Относительный вес данного фактора колеблется в пределах от 5% до 20% для различных инвесторов в зависимости от степени географической концентрации производителей производственно-сбытовой цепи в данной отрасли по стране. ■ В некоторых отраслях с высокой добавочной стоимостью существует ряд тесно связанных между собой производств, при этом предпочтительно, если они расположены близко друг к другу в одном регионе, и еще лучше – когда они находятся в одном технопарке. <ul style="list-style-type: none"> – Таким образом, некоторые иностранные инвесторы рассматривают существующий отраслевой кластер в регионе и/или развивающийся промышленный парк в качестве привлекательного фактора для расположения производства в данном регионе. <ul style="list-style-type: none"> ■ <i>«Технопарки и подобные кластерные объединения производств привлекательны для нас также и потому, что они обеспечивают канал сбыта нашей продукции компаниям в парке»</i>, – иностранный инвестор. ■ В то же время существуют инвесторы, которые не так чувствительны к близости рынка промышленных товаров и могут иметь заказчиков различных типов, которые могут быть не связаны между собой.

2.2. Ожидания инвесторов (8/12)

Фактор	Оценка фактора по мнению иностранных инвесторов
Инфраструктура	<p>Инвесторы зачастую не удовлетворены состоянием и обслуживанием имеющихся в регионах объектов инфраструктуры, в то время как иностранные инвесторы рассматривают свои требования только как минимально необходимые для ведения бизнеса.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Относительный вес фактора инфраструктуры среди других факторов варьирует от 10% до 20%: небольшой разброс отражает примерно одинаковую важность данного фактора для различных типов инвесторов. ■ Доступность международного сообщения является определяющим фактором для иностранных инвесторов: маловероятно, что они будут рассматривать регионы без международных аэропортов, хотя данный фактор не является решающим при наличии серьезных «узких мест» в местной инфраструктуре. ■ Дороги и водные пути важны с точки зрения логистики: недостаток дорог и их ограниченная пропускная способность зачастую становятся барьером для ведения бизнеса и ограничивают инициативы инвесторов. <ul style="list-style-type: none"> – Если производственные потребности включают необходимость в специальных транспортных средствах (крупногабаритных платформах, специальных подъездных путях и т.п.), инвесторы рассматривают их наличие или стоимость их создания в качестве одного из критериев выбора региона для осуществления инвестиций. ■ Инвесторам также необходимы достаточные энергетические ресурсы для ведения бизнеса: системы электро- и газоснабжения и соответствующая инфраструктура рассматриваются в качестве решающих факторов начала нового бизнеса в том или ином регионе. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Наличие электричества – решающий момент при выборе места. В данном населенном пункте использование производственных мощностей составляло 40% в то время»,</i> – иностранный инвестор. ■ Так как международные инвесторы привозят часть своих сотрудников из зарубежных офисов, предоставление для них социальной инфраструктуры также имеет большое значение, хотя некоторые инвесторы соглашались с существующим на тот или иной момент времени не вполне удовлетворительным состоянием социальной инфраструктуры, если по другим ключевым параметрам регион образом соответствует их ожиданиям. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«В городке, где мы организуем производство, только одна гостиница, в результате наша компания сталкивается с трудностями каждый раз, когда приезжают сотрудники из других офисов, не говоря уже о нехватке школ, детских садов и больниц для иностранных сотрудников, находящихся здесь длительное время»,</i> – иностранный инвестор. ■ Строительство промышленных парков привлекает инвесторов, так как в этом случае имеется возможность относительно быстрого доступа к специально подготовленным земельным участкам с инженерной и транспортной инфраструктурой и, если парк создается на кластерной основе, – дополнительного доступа к местному рынку товаров производственного назначения. <ul style="list-style-type: none"> – Инвесторы предпочитают выбирать регионы, где они могут организовывать производство в технопарках. – <i>«Технопарки и подобные кластерные образования весьма привлекательны для нас, поскольку они имеют ряд преимуществ, таких как предсказуемая стоимость и время подключения к объектам инфраструктуры, определенность в отношении получения разрешений на землю и строительство»,</i> – иностранный инвестор.

2. Анализ разрывов: ожидания инвесторов и ситуация в регионах

2.2. Ожидания инвесторов (9/12)

Оценка «мягких» факторов

		Возможность изменения	Скорость влияния
«Мягкие» факторы	Заинтересованность администрации региона в ПИИ	●	●
	Управление ожиданиями инвесторов	●	◐
	Успешный опыт реализации инвестиционных проектов с ПИИ	◐	◑
	Административный процесс	◐	◑
	Правовая среда	◐	◑
	Финансовое и налоговое стимулирование	◑	●
Общая оценка		◑	◑

Условные обозначения:
 ○ – слабо/медленно
 ● – сильно/быстро

2.2. Ожидания инвесторов (10/12)

Фактор	Оценка соответствия ожиданиям иностранных инвесторов
<p>Заинтересованность администрации региона в ПИИ</p>	<p>Опыт взаимодействия иностранных инвесторов с местными органами власти различается в зависимости от региона, но большинство из них ценят открытый диалог и сотрудничество.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Региональная маркетинговая программа, устанавливающая четкие принципы сотрудничества с иностранными инвесторами, которые приносят взаимную выгоду региону и иностранным инвесторам, обеспечивает стабильность, необходимую для успешного осуществления долгосрочных инвестиций. – <i>«В маркетинговой программе региона должна быть четко отражена ориентированность регионального правительства на приход иностранных инвесторов, как это происходит в области А»,</i> – иностранный инвестор.
<p>Управление ожиданиями инвесторов</p>	<p>Иностранные инвесторы считают, что между провозглашаемой политикой регионального правительства и ее фактической реализацией существует недостаточная согласованность, в то время как это крайне необходимо для эффективного сотрудничества на долгосрочной основе.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Исходя из опыта иностранных инвесторов в различных регионах, существует мало примеров тщательного согласования между заявлениями правительства о принципах сотрудничества с иностранными инвесторами и фактическими действиями исполнительных органов власти. Во многих регионах необходимо проводить большую работу по согласованию действий с провозглашаемыми принципами. – <i>«Всегда важен союз открытой и мотивированной администрации и открытых и мотивированных непосредственных исполнителей, что мы встретили в области В»,</i> – иностранный инвестор.
<p>Успешный опыт реализации инвестиционных проектов с ПИИ</p>	<p>Иностранные инвесторы воспринимают успешную реализацию проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций как подтверждение возможной успешной реализации их собственных проектов в случае осуществления инвестирования в данный регион.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Иностранные инвесторы предпочитают инвестировать в регионы, которые имеют опыт успешной реализации проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций. ■ Информация о негативном опыте инициирования и реализации проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций, как правило, широко распространяется среди инвесторов и оказывает долгосрочное негативное воздействие на инвестиционный климат регионов, поскольку иностранные инвесторы предпочитают избегать их.
<p>Административный процесс</p>	<p>Иностранные инвесторы оценивают административный процесс как сложный и непрозрачный, поскольку он предполагает взаимодействие с многочисленными государственными учреждениями, которые не имеют непосредственной заинтересованности в иностранных инвестициях, при этом их требования не всегда четко сформулированы.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ <i>«Существует недостаточная согласованность во взаимодействии между федеральными и региональными органами власти: нам приходится обращаться в многочисленные инстанции (МЧС, Ростехнадзор, налоговые органы и т.д.). Нехватка согласованности в политике различных государственных органов, противоречивость требований, длительный процесс рассмотрения обращений и принятия решений также имеют место»,</i> – иностранный инвестор.

2.2. Ожидания инвесторов (11/12)

Фактор	Оценка соответствия ожиданиям иностранных инвесторов
Административный процесс (продолжение)	<p>У местных органов власти ограничены возможности по организации административных процессов для иностранных инвесторов.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Несмотря на то что во многих регионах с иностранными инвесторами работают персональные менеджеры, а в некоторых из них созданы и работают специальные государственные агентства по инвестициям, эти меры, вопреки ожиданиям инвесторов, все же не могут обеспечить применение универсального подхода к организации административного процесса.
Нормативная база	<p>По мнению иностранных инвесторов, федеральное законодательство России содержит нечеткие, противоречивые формулировки, а принимаемые законы и нормативно-правовые документы часто меняются.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Действующая федеральная законодательная практика подвергает инвесторов значительному риску при ведении ими бизнеса в России, поскольку многие нормы имеют разное толкование и в них часто вносятся изменения. В особенности это касается вопроса обеспечения и защиты прав собственности. <p>В большинстве случаев зависимость регионального законодательства и правоприменительной практики от смены руководства региона, как правило, означает усиление рисков для инвесторов, хотя имеются и положительные примеры того, как вновь избранные губернаторы меняли региональную политику с целью создания для иностранных инвесторов более комфортных условий.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Инвестиционные инициативы, проводимые в условиях режима наибольшего благоприятствования в рамках сотрудничества с руководством регионов, могут быть свернуты, если новое руководство изменит приоритеты региональной политики и пересмотрит предоставленные льготы.
Финансовое и налоговое стимулирование	<p>Большая часть региональных законов предусматривает для новых инвесторов ряд налоговых льгот, хотя иностранные инвесторы далеко не всегда считают их эффективными.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Имеются примеры эффективных налоговых льгот, действующих в некоторых регионах, которые положительно воспринимаются иностранными инвесторами (налог на имущество). <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Мы используем налоговые льготы, предлагаемые администрацией, и считаем это положительным стимулом»,</i> – иностранный инвестор. ■ В то же время другие регионы предлагают инвесторам налоговые льготы, которые требуют соблюдения необоснованных критериев, таких как предоставление экономических, социальных и бюджетных гарантий, размещение центрального офиса в регионе и т.д. Таким образом, по сравнению с сопутствующими рисками и другими сложностями для иностранных инвесторов выгоды от налоговых льгот уже не представляются им такими привлекательными. ■ Привлекательность налоговых льгот также может снижаться за счет связанных с ними дополнительных административных процедур и требований к представлению отчетности.

2.2. Ожидания инвесторов (12/12)

Фактор	Оценка соответствия ожиданиям иностранных инвесторов
Финансовое и налоговое стимулирование (продолжение)	<p>Иностранные инвесторы положительно воспринимают меры финансового стимулирования, однако, не считают это критически важным фактором при принятии решений.</p> <ul style="list-style-type: none">■ Различные виды финансового стимулирования, такие как софинансирование инвестиционных проектов, включая прямое долговое и доленое финансирование со стороны региональных органов власти, субсидирование процентных ставок по банковским кредитам и т.д., обычно не воспринимаются иностранными инвесторами как имеющие критически важное значение.

2. Анализ разрывов: ожидания инвесторов и ситуация в регионах

2.1. Текущее состояние ПИИ в российских регионах

2.2. Ожидания инвесторов

2.3. Ситуация в регионах

2.3. Ситуация в регионах (1/7)

Российские регионы способны многое предпринять для улучшения инвестиционной привлекательности региона для иностранных инвесторов, что в итоге ведет к росту инвестиционной привлекательности России в целом.

Российские регионы могут внести существенный вклад в увеличение притока прямых иностранных инвестиций в страну.

- Каждый регион в отдельности не может повлиять на принципиальное решение иностранных инвесторов о выходе на российский рынок; однако, увеличение доли региона в потоке ПИИ, приходящих в Россию, является результатом успешных инициатив региона по привлечению ПИИ.
- Ориентация администрации регионов на иностранных инвесторов позволит повысить стандарты взаимодействия с инвесторами и приведет к росту конкурентоспособности России в целом.
- Таким образом, конкуренция за иностранные инвестиции между регионами будет стимулировать рост эффективности инвестиционного процесса между всеми участниками, в том числе региональными и муниципальными органами власти, а также территориальными подразделениями федеральных органов власти.
- Также регионам важно понимать необходимость внесения изменений в проводимую политику, т.к. зачастую они полностью уверены в своей правоте относительно тех или иных предпринимаемых ими действий.

Лучшие практики из международного и российского опыта демонстрируют доступность широкого набора инструментов, которые, будучи применены в подходящей ситуации, могут способствовать существенному улучшению инвестиционной привлекательности региона.

- Прежде всего, каждому из участников инвестиционного процесса важно понять ожидания контрагентов и соответствующим образом взаимно скорректировать ожидания, чтобы прийти к положительным результатам.

Существует целый ряд мер, к которым могут прибегнуть российские регионы с целью увеличения своей привлекательности для иностранных инвесторов, и многие из этих мер уже нашли применение в большинстве регионов. К таким мерам относятся:

- Стратегии социально-экономического развития.
- Организационная структура взаимодействия с иностранными инвесторами.
- Маркетинговая программа.
- Финансовое и налоговое стимулирование.
- Программа инновационного развития.
- Модернизация и развитие инфраструктуры.
- Государственно-частное партнерство (ГЧП).

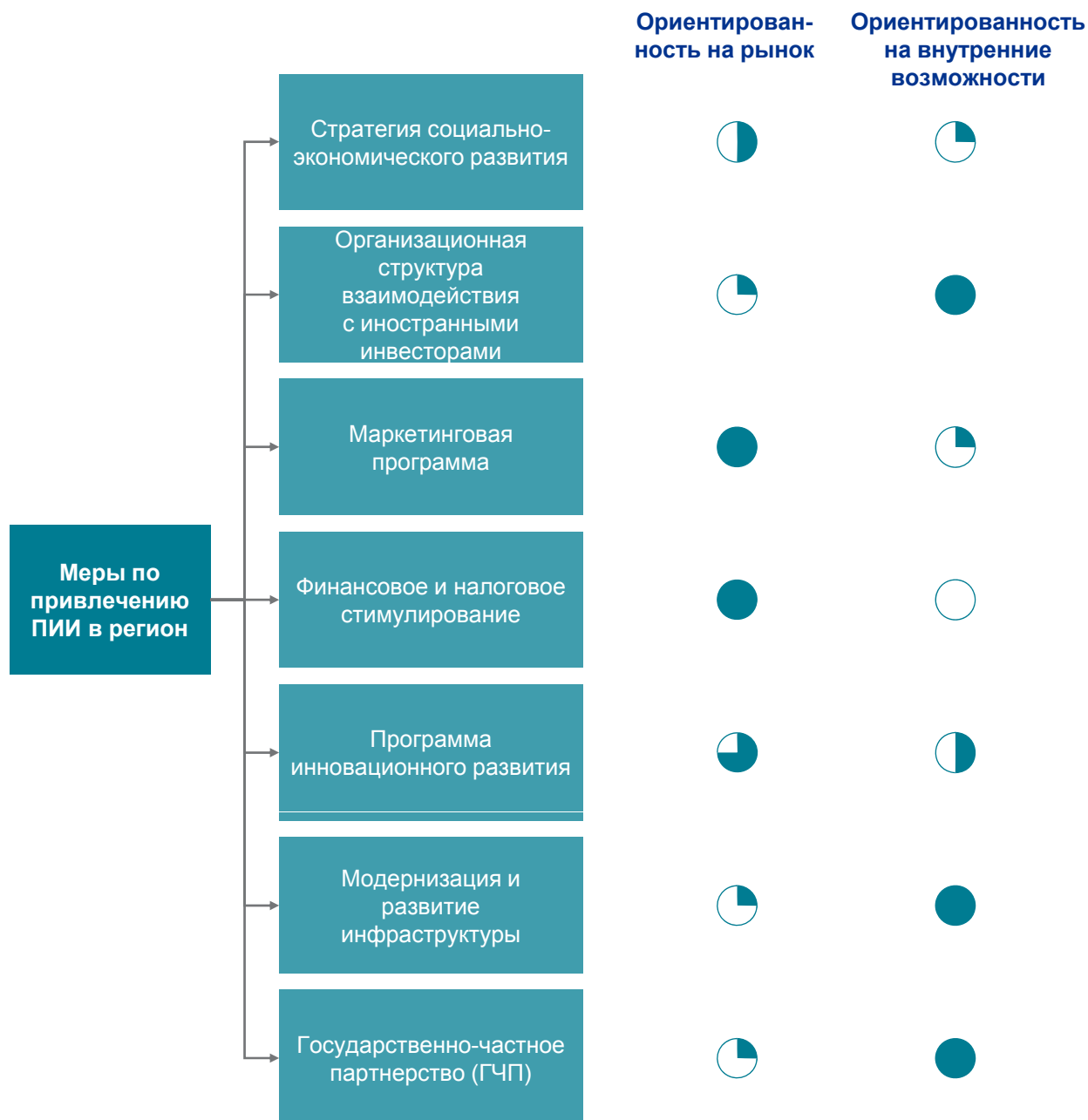
Указанные меры, как правило, направлены на создание положительного образа региона на рынке (рыночно ориентированные), либо на развитие внутренних возможностей (ориентированные на внутренние возможности).

- Основная задача рыночно ориентированных мер – увеличение притока прямых иностранных инвестиций за счет лучшего позиционирования и улучшения имиджа региона среди потенциальных инвесторов (стратегия социально-экономического развития, маркетинговая программа, финансовое и налоговое стимулирование, программа инновационного развития).
- Меры, ориентированные на развитие внутренних возможностей, в первую очередь направлены на улучшение инвестиционного процесса (организационная структура взаимодействия с иностранными инвесторами, модернизация и развитие инфраструктуры, ГЧП).

2. Анализ разрывов: ожидания инвесторов и ситуация в регионах

2.3. Ситуация в регионах (2/7)

Оценка мер, предпринимаемых региональными органами власти для привлечения ПИИ



Условные обозначения:

- слабая
- сильная

2.3. Ситуация в регионах (3/7)

Фактор	Оценка мер, предпринимаемых региональными органами власти
<p>Стратегия социально-экономического развития</p>	<p>Большинство регионов имеют стратегию социально-экономического развития, но только некоторые из этих стратегий включают в себя меры привлечения прямых иностранных инвестиций.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ В целом, в регионах существует понимание важности наличия стратегии социально-экономического развития для привлечения инвестиций. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Инвесторам важно понимать, как будут развиваться регион и территория, на которой они строятся. Это помогает им оценить перспективы своего развития»</i>, – администрация региона. – <i>«Наличие стратегии мы воспринимаем позитивно, так как у нас есть представление, в каком направлении движется регион»</i>, – иностранный инвестор. ■ Только несколько регионов стремятся выяснять и принять во внимание мнение иностранных инвесторов при составлении стратегий развития, в то время как участие иностранных инвесторов необходимо для соблюдения их интересов и увеличения притока прямых иностранных инвестиций. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Мы получили звонок из правительства области с просьбой принять участие в консультации по разработке стратегии региона»</i>, – иностранный инвестор.
<p>Оптимизация организационной структуры взаимодействия с инвесторами</p>	<p>Во многих регионах организационная структура сотрудничества с иностранными инвесторами находится в процессе формирования: региональные правительства разрабатывают и устанавливают регистрационные и административные процедуры и требования к инвесторам и создают специальные государственные агентства по работе с инвесторами.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Некоторые регионы создали специальные агентства, отвечающие за политику привлечения прямых иностранных инвестиций и сотрудничество с иностранными инвесторами, в то время как в большинстве регионов политика и действия различных государственных структур, участвующих в инвестиционном процессе, согласованы недостаточно. ■ Большинство региональных правительств считают принцип «одного окна» необходимым для существенного упрощения процесса администрирования проектов ПИИ, однако, в настоящее время территориальные отделения каждого федерального ведомства требуют присутствия представителей компаний в административном процессе, что не позволяет реализовать принцип «одного окна» на практике. В результате каждое ведомство стремится создать свое «одно окно», таким образом полностью искажая данную концепцию. ■ Во многих регионах иностранным инвесторам назначены персональные менеджеры – представители регионального инвестиционного агентства или других органов региональной власти – для поддержки в процессе инвестирования. Они консультируют иностранных инвесторов по возникающим вопросам и сопровождают их при визите в различные государственные ведомства.

2.3. Ситуация в регионах (4/7)

Фактор	Оценка мер, предпринимаемых региональными органами власти
<p>Оптимизация организационной структуры взаимодействия с инвесторами (продолжение)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ По мнению иностранных инвесторов, только некоторые регионы дают точную информацию о своих требованиях и административных процедурах в рамках инвестиционного процесса, а именно: в отношении подачи заявлений и их рассмотрения, выделения и регистрации предоставляемых в аренду участков земли и других объектов, получения финансовых и налоговых льгот и т.д.
<p>Маркетинговая программа</p>	<p>Регионы предоставляют общую информацию инвесторам через интернет-ресурсы, вместе с тем преимущества инвестирования в регион не всегда четко позиционированы.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Каждый регион имеет инвестиционный паспорт с краткой информацией об основных инвестиционных возможностях и условиях ведения бизнеса в регионе. ■ Большинство регионов ведут реестры инвестиционных проектов и размещают информацию для инвесторов на специальном инвестиционном портале и на других правительственных интернет-ресурсах, однако, они не всегда предоставляют достаточно информации и не обеспечивают понимание положения региона по отношению к другим регионам. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Мы считаем деятельность региона в области позиционирования и маркетинга недостаточной»</i>, - иностранный инвестор. <p>В некоторых регионах губернаторы проводят политику прямого маркетинга по привлечению иностранных инвесторов, однако, эти меры ограничены внутренними возможностями губернаторов и специальных инвестиционных ведомств, которые их принимают.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Губернаторы и специально созданные государственные инвестиционные ведомства (при наличии таковых) подбирают и привлекают иностранных инвесторов, предлагая им выгодные условия и устанавливая с ними прямой контакт. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Мы узнали о преимуществах размещения производства в регионе после встречи с представителями регионального инвестиционного агентства»</i>, – иностранный инвестор. – <i>«Например, одна из международных компаний вообще не рассматривала наш регион как место для строительства своего завода, поскольку не было подтвержденных запасов необходимых ресурсов. Мы выявили потенциальное месторождение, убедили компанию провести геологоразведочные работы, и в итоге было принято решение о строительстве завода в нашем регионе»</i>, – представитель регионального инвестиционного агентства. <p>Большинство регионов продвигают себя на инвестиционных конференциях и форумах, в которых участвуют иностранные инвесторы, в то время как только некоторые из них приводят примеры успешной реализации проектов ПИИ.</p>

2.3. Ситуация в регионах (5/7)

Фактор	Оценка мер, предпринимаемых региональными органами власти
<p>Финансовое и налоговое стимулирование</p>	<p>Региональное законодательство предоставляет широкий спектр налоговых и финансовых льгот для инвесторов.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Большинство регионов предоставляют налоговые льготы иностранным инвесторам, если они инвестируют в отрасли, которые являются приоритетными для регионального развития, вместе с тем некоторые льготы связаны со специфическими требованиями, такими как требование о расположении головного офиса в регионе. ■ Предоставляемые льготы по налогу на прибыль часто не отвечают интересам иностранных инвесторов. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Если мы запускаем новый проект, необходимо несколько лет, чтобы выйти на уровень безубыточности после завершения строительства. Для нас льготы по налогу на землю были бы гораздо более привлекательными»</i>, – иностранный инвестор. ■ Иностранные инвесторы в промышленный сектор больше заинтересованы в государственном финансировании инфраструктурных объектов, чем в налоговых льготах. <ul style="list-style-type: none"> – <i>«Было бы гораздо более эффективно направлять бюджетные средства не на налоговые льготы, а на большее финансирование объектов инфраструктуры»</i>, – иностранный инвестор.
<p>Программа инновационного развития</p>	<p>Текущая региональная политика направлена на инновационное развитие в соответствии с приоритетами, определенными на федеральном уровне, и включает меры по созданию инновационной инфраструктуры и поддержке наиболее перспективных направлений НИОКР.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ В зависимости от достигнутого уровня развития сектора НИОКР регионы ориентируются либо на создание кластеров НИОКР в регионе, либо на использование существующей базы НИОКР для привлечения ПИИ в создание центров НИОКР. Большинство регионов разработали стратегию инновационного развития. ■ Недавно созданные и планируемые научно-технические парки преимущественно ориентированы на поддержку собственных организаций, занимающихся НИОКР, однако, они могут стать основой для дальнейшего сотрудничества с иностранными инвесторами. ■ Существует несколько примеров успешной локализации центров НИОКР ведущими международными инновационными компаниями в регионах. ■ Некоторые регионы разрабатывают образовательные программы совместно с иностранными компаниями и образовательными учреждениями, которые направлены на удовлетворение новых требований производства.

2.3. Ситуация в регионах (6/7)

Фактор	Оценка мер, предпринимаемых региональными органами власти
<p>Модернизация и развитие инфраструктуры</p>	<p>Долгосрочные планы региональных правительств в отношении развития инфраструктуры часто совпадают с долгосрочными перспективами иностранных компаний.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Региональные правительства реализуют региональные программы развития транспортной и энергетической инфраструктуры и поддерживают программы федерального значения. ■ Многие объекты транспортной и энергетической инфраструктуры в регионах требуют модернизации, поэтому региональным правительствам приходится направлять ресурсы на устранение наиболее существенных ограничений и «узких мест». ■ Некоторые регионы организуют промышленные парки (региональные или на территории особых экономических зон), в которых большая часть инфраструктурных объектов общего пользования предоставляется государством. Такие меры в существенной степени определяют выбор иностранных инвесторов, однако, за исключением промышленных парков, существует недостаточное количество территорий с инфраструктурой, либо их состояние не соответствует требованиям инвесторов.
<p>Государственно-частное партнерство (ГЧП)</p>	<p>Механизм ГЧП применяется при создании промышленных парков: правительство, как правило, предоставляет финансирование инфраструктуры, в то время как иностранные компании инвестируют в промышленные объекты.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ <i>«При создании парка будет использоваться государственно-частное партнерство. Государство выделяет средства на строительство дорог, портов и других объектов инфраструктуры, а инвесторы возьмут на себя финансирование промышленных объектов,»</i> – региональная администрация. <p>Некоторые региональные правительства привлекают иностранных инвесторов для совместного финансирования строительства объектов инфраструктуры в промышленных парках и за их пределами, вместе с тем эта практика пока не нашла широкого применения.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ <i>«Мы воспользовались институтом ГЧП при реализации проекта по строительству индустриального парка,»</i> – иностранный инвестор.

2.3. Ситуация в регионах (7/7)

Актуальным остается вопрос о контроле извне, поскольку задачи, связанные с инфраструктурой, репутацией и т.д., должны решаться на общегосударственном уровне.

Своей политикой и своими действиями федеральное правительство оказывает непосредственное влияние на формирование образа экономики нашей страны на мировой арене инвестиций.

- Взвешенная и последовательно проводимая политика правительства может привлечь поток зарубежных инвестиций в страну в целом.
- Внесение поправок в федеральное законодательство, приведение его в соответствие ведущим мировым правовым стандартам (что не в последнюю очередь подразумевает четкое установление и защиту прав собственности) позволит улучшить нормативную базу во всех российских регионах.

Упрощение организационной структуры и налаживание взаимодействия между министерствами на федеральном уровне, а также между министерствами и их представительствами на местах также создаст более благоприятный климат для привлечения зарубежных инвестиций.

- Установление четкой организационной структуры (что означает, в первую очередь, четкое разграничение зон ответственности между министерствами) сократит количество бюрократических формальностей и предъявляемых к инвесторам требований, тем самым существенно упрощая инвестиционный процесс.
- При скоординированности действий и требований различных министерств существенно сократится бюрократическая волокита, что также приведет к упрощению инвестиционного процесса.

Если предоставить регионам возможность общаться с инвесторами на более независимой основе, это еще больше упростит инвестиционный процесс, в результате чего усилия регионов будут суммироваться, увеличивая тем самым привлекательность страны для прямых иностранных инвесторов в целом.

- В настоящий момент требования, предъявляемые на федеральном уровне к подаче заявок от прямых инвесторов в различные структуры государственной власти, являются серьезным препятствием к тому, чтобы органы власти на местах могли использовать комплексный подход в общении с иностранными инвесторами, когда для осуществления своих проектов им достаточно было бы обратиться только в конечные инстанции на местах.
- Если предоставить местным организациям, в ведении которых находятся вопросы прямых инвестиций, полномочия выступать в качестве посредников между любыми государственными учреждениями с одной стороны и инвесторами с другой, это позволило бы избежать большого числа недопониманий и проволочек, тормозящие инвестиционный процесс в настоящий момент.

При всей своей заинтересованности в привлечении прямых иностранных инвестиций федеральное правительство должно, однако, также принимать во внимание нужды регионов в части модернизации и развития инфраструктуры с точки зрения требований зарубежных инвесторов.

- Открытый диалог и сотрудничество структур государственной власти на федеральном и региональном уровнях в том, что касается расстановки приоритетов в планах модернизации и развития объектов инфраструктуры общегосударственного значения (транспортных магистралей, линий электропередачи и т.п.), позволят принять во внимание необходимость привлечения в тот или иной регион новых инвесторов и сфокусироваться на наиболее перспективных проектах.

3. Устранение разрывов: меры по повышению ПИИ в регионах

3.1. Ключевые выводы

3.2. Основные рекомендации

3.3. Анализ успешных примеров из практики

3.1. Ключевые выводы (1/5)

Начавшееся переосмысление всеми участниками подхода к инвестиционному процессу (федеральным правительством, региональным правительством, инвесторами) помогает регионам и России в целом стать более привлекательным местом для иностранных инвесторов.

Все чаще признается тот факт, что конкуренция и сотрудничество между регионами являются необходимыми элементами повышения инвестиционной привлекательности регионов.

- Исторически конкуренция между регионами была ограниченной, отсутствовал обмен передовым опытом в этой области.
- В настоящее время имеются очевидные признаки того, что все участники инвестиционного процесса пересматривают свой подход к нему, что связано с извлечением преимуществ более тесной кооперации заинтересованных сторон в ходе данного процесса.
- Однако в настоящее время российские регионы сильно различаются по уровню привлечения прямых иностранных инвестиций – некоторые регионы являются явными лидерами.

Понимание и капитализация предлагаемых преимуществ каждым регионом дает мощный импульс процессу диверсификации.

- Некоторые регионы уже пришли к пониманию необходимости коммерческого мышления, которое помогает им разработать четкое позиционирование региона на федеральном уровне.
- Однако многие регионы все еще не изучают меры, предпринимаемые другими регионами для привлечения инвесторов, и зачастую игнорируют причины, от которых зависит выбор иностранными инвесторами того или иного региона.
- Передовой опыт работы с иностранными инвесторами и информированность об успешных примерах сотрудничества среди участников процесса могут, с одной стороны, содействовать выявлению институциональных синергий, а с другой – усилить конкуренцию между отдельными регионами.

Конкуренция на региональном уровне дает сильный импульс к изменениям на федеральном уровне.

- Сближение ожиданий является ключевым моментом в изменении мышления участников инвестиционного процесса, при этом некоторые регионы являются инициаторами изменений на федеральном уровне.
- Имеются яркие примеры того, как территориальные подразделения федеральных органов власти создают барьеры для прямых иностранных инвестиций в регионы, тем самым обнаруживая необходимость изменений.
- Ограниченные возможности федеральных органов власти и их стремление к контролю, как отмечается, зачастую ведут к значительным задержкам в процессе, уменьшают результаты усилий региональных правительств и усиливают общее напряжение.

3. Устранение разрывов: меры по повышению ПИИ в регионах

3.1. Ключевые выводы (2/5)

Реакция органов власти на запросы со стороны иностранных инвесторов зачастую не соответствует ожиданиям последних, и, несмотря на значительные усилия, предпринимаемые органами власти, их действия не способны внести существенный вклад.

Хотя регионы и предпринимают значительные усилия по привлечению иностранных инвестиций, результаты некоторых инициатив являются несущественными.

- Некоторые регионы предпринимают попытки по привлечению прямых иностранных инвестиций, поскольку в большинстве регионов признается их важное значение.
- Однако есть примеры несоответствия мер и инициатив государственных органов ожиданиям инвесторов, что снижает эффективность таких мер и делает несущественным их влияние на объем прямых иностранных инвестиций.

Руководители регионов являются ключевым звеном в повышении привлекательности своего региона, вместе с тем их подход зачастую неэффективен и может разрушить результаты общих усилий.

- Руководители многих регионов приветствуют приток прямых иностранных инвестиций и в процессе сотрудничества с иностранными инвесторами демонстрируют свою активную поддержку.
- Однако на уровне исполнителей качество содействия инвесторам заметно снижается, что без скрупулезного контроля сверху может нивелировать эффект от ранее предпринимаемых усилий.
- Вследствие недостатков на уровне исполнителей даже политики высокого ранга не могут гарантировать успешного результата инвестиционного процесса.

Для ликвидации пробела в понимании ожиданий инвесторов необходимы изменения, которые коснутся всех участников. При этом прозрачность является ключевым фактором успеха для привлечения иностранных инвестиций в регионы.

- Многие иностранные инвесторы учитывают деловую культуру и принципы организации бизнеса в России и, корректируя свои ожидания, делают первый шаг к устранению непонимания.

- Однако помимо других «мягких» факторов, недостаточное взаимодействие между государственными органами и приоритетность формы над содержанием на уровне исполнения требуют изменений с целью снижения разрывов ожиданий.
- В некоторых случаях проблема заключается не в отдельном государственном органе, а в отсутствии согласованности действий между несколькими органами, участвующими в инвестиционном процессе, что ведет к возникновению несоответствий и снижает прозрачность всего процесса.
- Поэтому необходимы изменения для того, чтобы процесс стал более прозрачным для всех участников, – как со стороны инвесторов, так и со стороны государственных органов.

По мнению инвесторов, такие инициативы, как налоговые преференции, имеют ограниченное влияние и чаще всего не дают им явных выгод из-за сложностей в администрировании.

- Некоторые налоговые стимулы, предоставляемые региональными властями, оказываются неприменимыми для иностранных инвесторов, либо налагают на них обременительные или невыполнимые требования.
- Например, получение статуса «приоритетного проекта», позволяющего инвестору получить налоговые льготы, часто связано с дополнительными административными процедурами и регулярным предоставлением отчетности, которая иногда содержит конфиденциальную информацию о деятельности компании.
- Поэтому иностранные инвесторы считают, что издержки по соблюдению требований в отношении многих из предлагаемых налоговых стимулов перевешивают те выгоды, которые могли бы быть получены от использования налоговых льгот.

3.1. Ключевые выводы (3/5)

По мнению всех заинтересованных сторон, концепция «одного окна» определенно является концепцией будущего, но в настоящее время во взглядах инвесторов и местных органов власти относительно подхода к ней существуют значительные расхождения: правительство стремится создать «одно окно» в каждом министерстве, изменяя, таким образом, саму сущность концепции «одного окна».

- Большинство регионов уже внедрили концепцию «одного окна», однако, во многих случаях инвесторам приходится обращаться в «одно окно» в каждом государственном органе или в нескольких государственных органах.
- Кроме того, существуют вопросы нормативного регулирования, которые препятствуют реализации данной концепции, поскольку требуется личное присутствие в региональных подразделениях федеральных органов власти.

3.1. Ключевые выводы (4/5)

Средние по размеру иностранные инвесторы особенно сильно зависят от региональной политики, в то время как крупные инвесторы располагают достаточными внутренними ресурсами и имеют возможность самостоятельно преодолевать некоторые из возникающих трудностей.

Региональный фактор играет значительно меньшую роль для крупных компаний, которые располагают ресурсами (в частности, политической поддержкой), для того чтобы эскалировать региональные проблемы на федеральный уровень.

- Средние по размеру иностранные инвесторы зачастую не входят в круг приоритетов региональных органов власти, в связи с чем получают иной уровень поддержки.
- В отличие от инвесторов первого эшелона, небольшие инвесторы не имеют большого влияния (включая известное имя), для того чтобы выносить вопросы на более высокий уровень или добиваться их рассмотрения в соответствующих государственных инстанциях.
- Компании среднего размера рассчитывают решать свои проблемы с помощью региональных институтов, которые в ряде регионов еще недостаточно развиты; компании также не имеют собственных ресурсов, для того чтобы изменить отношение на уровне исполнителей.

Таким образом, уровень поддержки средних по размеру компаний в регионах неизбежно будет иным, что может привести к полному отказу от инвестирования.

- Ряд средних иностранных инвесторов не получает помощи и поддержки от региональных органов власти, особенно если их проекты не считаются приоритетными.
- Для того чтобы приступить к реализации инвестиционного проекта, во многих случаях необходимо разрешение администрации региона, так как в противном случае инвесторы не смогут получить необходимых разрешений на пользование землей, строительство и т. д.
- В результате многие инициативы средних по размеру иностранных инвесторов остаются нереализованными.

3. Устранение разрывов: меры по повышению ПИИ в регионах

3.1. Ключевые выводы (5/5)

Анализ 12 регионов показал, что существуют различия в инвестиционной привлекательности регионов, и только половина из них добилась значимых успехов в привлечении ПИИ.

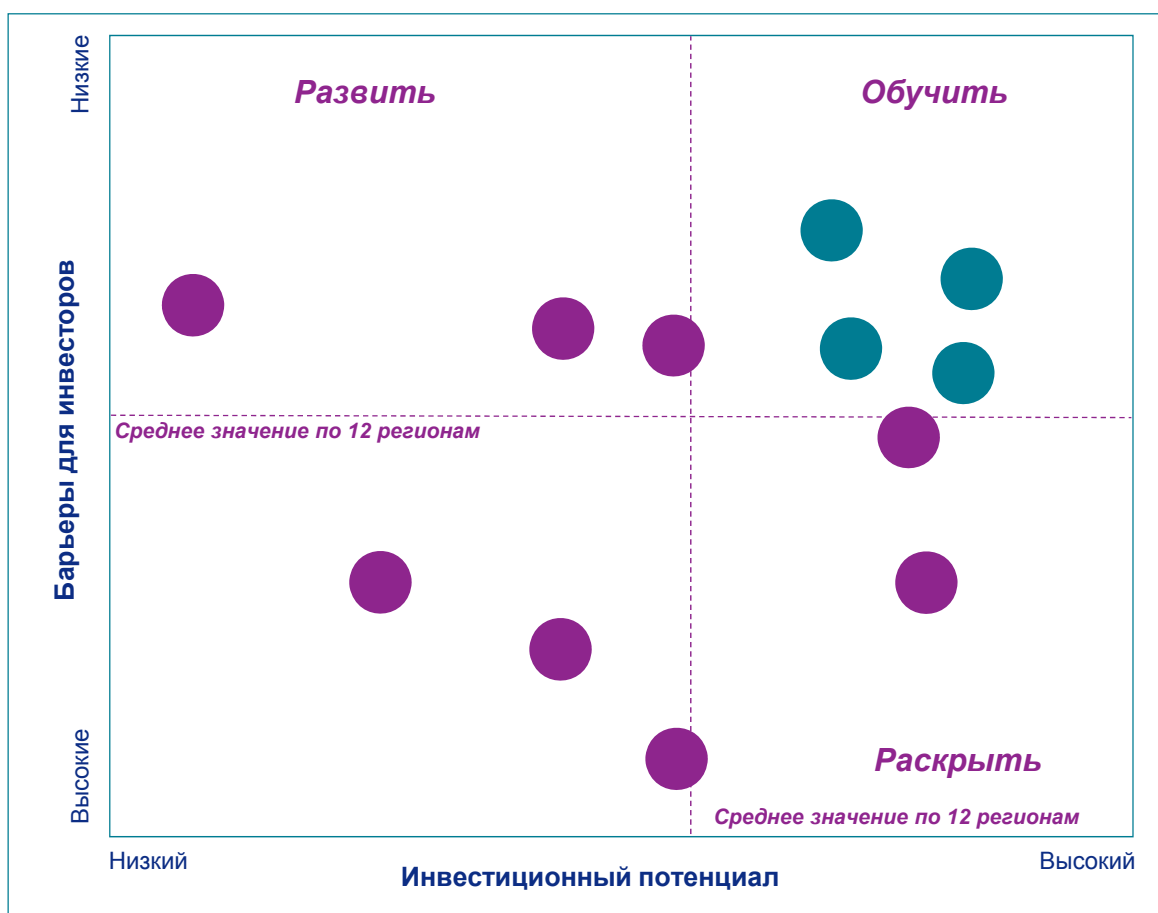
Во всех случаях инвесторы с должным вниманием относились к изучению «жестких» факторов, что стало отражением инвестиционного потенциала регионов.

- «Жесткие» факторы принимались во внимание и, следовательно, анализировались инвесторами в контексте своей отрасли или направления деятельности (например, южные регионы более подходят для сельского хозяйства, центральные – для организации логистических систем и т.д.).
- Если следовать логике инвесторов, можно говорить о том, что существует возможность дополнительно раскрыть инвестиционный потенциал региона путем более предметного выбора отраслей или компаний, которые лучше других учитывают «жесткие» факторы региона.

Основными «барьерами для инвесторов» зачастую являлись восприятие и ожидания, т.е. «мягкие» факторы, поэтому инвесторы считают, что в регионах, где удалось наладить успешное управление восприятием и ожиданиями, барьеров значительно меньше.

- Параметры, используемые инвесторами для оценки уровня барьеров, во всех регионах были практически одинаковыми, что сделало возможным проведение сравнительного анализа данных по регионам без учета отраслевой специфики.
- Инвесторы считают, что степень расхождений между показателями деятельности с точки зрения «мягких» факторов в регионах является крайне высокой и на это необходимо обратить внимание.

Анализ инвестиционной привлекательности регионов



Источники: (1) Программа интервью КПМГ.
(2) Анализ КПМГ.

3. Устранение разрывов: меры по повышению ПИИ в регионах

3.1. Ключевые выводы

3.2. Основные рекомендации

3.3. Анализ успешных примеров из практики

3.2. Основные рекомендации (1/8)

Увеличение ПИИ в российские регионы предполагает некоторые корректировки и изменения для всех участников инвестиционного процесса, хотя наиболее важные рекомендации относятся к регионам. Мы структурировали наши рекомендации таким образом, чтобы они включали рекомендации общего характера, рекомендации на федеральном уровне, для инвесторов и отдельных работников, но в то же время сфокусирована на регионах

Общие рекомендации.

- Всем участникам, включая инвесторов, следует откорректировать свои ожидания и дальнейшие действия.
- Для того, чтобы сделать российские регионы более привлекательными для иностранных инвесторов, инициатива должна исходить от федеральных и региональных органов власти, поскольку инвесторы уже выразили свою готовность содействовать росту и развитию страны.
- Поэтому общая основная рекомендация – больше ориентироваться на инвестора, т.е., в противовес внутренним взаимоотношениям, относитесь к нему как к внешнему клиенту.
- Не следует ссылаться на отсутствие инфраструктуры: в современных условиях «мягкие» факторы являются ключевыми для привлечения прямых иностранных инвестиций.
- Не стоит пытаться сразу найти 100%-ное решение, его может не быть; начните с внедрения 80%-ных решений, оставляя 20% на «ручное управление».
- Будьте уверены в своих силах и важности того, что вы делаете: вы так же необходимы инвесторам, как и они вам.

На федеральном уровне.

- Федеральный уровень крайне важен в решении некоторых ключевых вопросов, таких как развитие инфраструктуры, репутация за рубежом и т. д., вместе с тем для привлечения ПИИ в регионы федеральные органы власти могут выполнять роль «наставника» или «организатора».
- Между регионами следует инициировать регулярный обмен опытом, помочь им в понимании и внедрении передовой практики на региональном уровне.
- Необходимо создать учреждения, которые бы консультировали региональные органы, информируя их об успешных примерах, решениях, а также о неудачных результатах.

На уровне отдельных работников.

- В современных условиях «мягкие» факторы являются ключевыми для привлечения ПИИ в регионы, поэтому в аспекте изменений поведение работников является ключевым механизмом.
 - Высшее руководство должно демонстрировать свою приверженность притоку инвестиций в регион и поддерживать инвестиционный процесс «от начала до конца».
 - Если инвестор уже рассматривает конкретный регион, то это относится ко всем этапам – при обсуждении инвестиционного договора, в ходе строительства завода, в процессе развития бизнеса и т.д.
 - Все сотрудники региональной администрации должны понимать принятую стратегию и тот факт, что конкретное содержание превалирует над формой.
 - Персональный вклад каждого работника на всех этапах инвестиционного процесса формирует доверие к региону и государству в целом.
 - Стоит поставить себя на место инвесторов и осознать, что ваши ценности, деловая культура и исходные предпосылки могут отличаться.
 - Нужно извлекать уроки из индивидуального опыта и поощрять рост квалификации ваших партнеров и коллег.
 - Необходимо обеспечить равноценное отношение вашей администрации к сотрудникам на старших/младших должностях и российскому/иностранному персоналу потенциального инвестора.
- #### Международные компании-инвесторы.
- Необходимо управлять ожиданиями головного офиса международных компаний на предмет сложности ведения бизнеса: менее развитая экономика предоставляет большие возможности для роста
 - Стоит удостовериться, что вы «повернулись лицом к регионам» и выявить сферы, в которых вы можете и не можете проявлять гибкость.
 - Следует информировать о своих проблемах на ранней стадии – может быть, их можно быстро решить.

3.2. Основные рекомендации (2/8)

Ситуация	Сложности	Рекомендации
<i>Стратегия социально-экономического развития:</i>		
<p>Регионам необходима интегрированная инвестиционная стратегия с четкими приоритетами, особенно в отношении кластеров и роли прямых иностранных инвестиций.</p> <p>Стратегия должна быть достаточно долгосрочной, чтобы охватить прогнозный период, рассматриваемый иностранными инвесторами</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ В регионах часто не осознают преимуществ кластерного подхода для развития региональной экономики. ■ В ряде регионов еще не определены приоритетные отрасли для развития; такие регионы часто не имеют четкой стратегии социального-экономического развития, основанного на тщательном анализе имеющихся сильных и слабых сторон в контексте конкуренции между регионами за ПИИ. ■ Даже в регионах, где приоритетные отрасли обозначены, подход к привлечению инвесторов зачастую не определен. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Определить приоритетные направления деятельности по выбранным отраслям и развивать в них ключевые кластеры с акцентом на сотрудничество местных компаний с иностранными инвесторами, обеспечив последним защиту от дискриминации на местном, внутреннем рынке. ■ Обеспечить ежегодный пересмотр ключевых отраслей и компаний с целью оптимизации распределения ресурсов и выявления новых возможностей. ■ Форсировать разработку стратегий в регионах на муниципальном уровне для достижения высокой степени координации совместных усилий муниципальных и региональных органов власти по привлечению инвесторов. ■ Выявить и привлечь крупных стратегических инвесторов, которые сформируют основу кластера, а также – с помощью местных региональных компаний – заполнить недостающие сегменты в «цепочке стоимости». ■ Создать благоприятные условия для компаний, инвестирующих в приоритетные отрасли (налоговые льготы, специализированные промышленные зоны и т.д.), что даст дополнительные стимулы инвестиционному процессу.

3.2. Основные рекомендации (3/8)

Ситуация	Сложности	Рекомендации
<i>Организационная структура взаимодействия с иностранными инвесторами:</i>		
<p>Регионам следует выработать прозрачную и эффективную схему сотрудничества с инвесторами, которая позволит сократить количество административных барьеров, являющихся основным препятствием для иностранных инвестиций в российские регионы</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Количество участников инвестиционного процесса (включая территориальные подразделения федеральных органов власти) слишком велико, и поэтому распределение сфер ответственности может быть осложнено. ■ Некоторые регионы не всегда знакомы с передовой практикой создания четкой организационной структуры. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Для того, чтобы обеспечить сокращение административных барьеров, рекомендуется создать частное или государственное специальное инвестиционное агентство, основными функциями которого будут являться : <ul style="list-style-type: none"> – разработка и внедрение стратегии по привлечению иностранных инвесторов; – работа по созданию благоприятного инвестиционного климата; – оказание содействия другим государственным органам в создании привлекательных условий ведения бизнеса; – функционирование в качестве «одного окна» для информирования и оказания полного спектра услуг иностранным инвесторам. ■ Внедрение в инвестиционный процесс упрощенных процедур также является передовой практикой для устранения ненужного бюрократизма в работе государственных органов (например, заполнение подача официальных форм через интернет).
<p>Регионам необходимо преодолеть недостаток согласованности во взаимодействии между разными уровнями власти</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ В то время как первые лица региона (губернатор, министры и т.д.) активно поддерживают инициативы по проектам с участием ПИИ, на нижестоящих уровнях (на уровне непосредственных исполнителей, а также на субрегиональных и муниципальных уровнях) поддержка этих инициатив заметно снижается. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Рекомендуется сформировать инвестиционную стратегию и распределить роли на всех уровнях власти с определенными ключевыми показателями деятельности, что будет стимулировать более эффективную работу по привлечению иностранных инвесторов, а также способствовать улучшению координации усилий между органами власти разных уровней.

3.2. Основные рекомендации (4/8)

Ситуация	Сложности	Рекомендации
Организационная структура взаимодействия с иностранными инвесторами (продолжение):		
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Многие вопросы требуют вовлечения федеральных органов власти, так как входят в их компетенции. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Установить четкое распределение обязанностей для всех участников (от губернатора до рядового исполнителя) в рамках всего процесса сотрудничества с инвесторами. ■ Заключить соглашение между региональными органами власти и территориальными подразделениями федеральных органов власти, направленные на сокращение сроков рассмотрения и утверждения инвестиционных проектов.
<p>Государство должно выступать гарантом результативного завершения инвестиционного процесса и установить полный ряд требований, выполнение которых необходимо для создания бизнеса</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Существуют препятствия и неопределенности юридического характера, которые позволяют разным образом интерпретировать одну и ту же норму закона, что может быть использовано для создания искусственных барьеров. ■ Имеются проблемы во взаимодействии между разными государственными учреждениями, что часто усложняет инвестиционный в целом. ■ Концепция гарантий по-разному воспринимается инвесторами и государственными органами; последние называют ее «обязательством», а не «гарантией», и ссылаются на формальное юридическое определение обязательства. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Проработать законодательные нормы для обеспечения эффективной защиты прав инвесторов и минимизации их риски. ■ Для повышения прозрачности инвестиционного процесса рекомендуется исключить скрытые требования к инвесторам. ■ Разработать и опубликовать документ, в котором определены все этапы инвестиционного процесса по созданию бизнеса в данном регионе, и ожидаемые результаты по каждому из этапов.

3.2. Основные рекомендации (5/8)

Ситуация	Сложности	Рекомендации
Организационная структура взаимодействия с иностранными инвесторами (продолжение):		
<p>Иностранные инвесторы средней величины гораздо больше зависимы от региональных правил, чем инвестиционные компании первого эшелона</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Международные компании средней величины встречают совсем иное отношение в регионах, поскольку в краткосрочной перспективе их деятельность не приносит существенной отдачи; поэтому широкая поддержка в регионах – как организационная, так и финансовая – им не обеспечивается. ■ Нерелевантное или даже в некоторых случаях негативное отношение региональной администрации к компаниям средней величины может привести к их полному отказу от инвестирования, что в свою очередь может сформировать негативный имидж региона. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Рекомендуется предоставить ресурсы международным компаниям средней величины (административную поддержку, персонального менеджера), что поможет им преодолеть целый ряд критических барьеров. ■ Поставить работу с инвесторами «на поток» и унифицировать все процедуры и процессы, что сможет минимизировать барьеры для международных компаний средней величины.
Маркетинговая программа:		
<p>Каждому из регионов необходимы убедительные примеры случаев успешного привлечения иностранных инвестиций</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Подготовка успешного примера в первый раз довольно сложна, требует значительных усилий на всех уровнях, и здесь особенно важно участие губернатора региона. ■ Не всегда первый пример может привести к успеху, и тогда встает вопрос о необходимости привлечения дополнительных усилий. ■ Со временем значимость примеров имеет тенденцию к нивелированию, если они не используются для маркетинга или продвижения репутации компании. ■ Часто оказывается так, что отдельные неудачные примеры перечеркивают позитивные результаты, достигнутые раньше за счет целого ряда успешных примеров – поэтому здесь всегда следует соблюдать высокие стандарты. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Рекомендуется приложить усилия для достижения успеха в самом начале проекта и найти эффективный способ довести нужную информацию до заинтересованных сторон. ■ Организовать в регионе сообщество иностранных инвесторов, с которым другие потенциальные инвесторы смогут находиться в непосредственном контакте.

3.2. Основные рекомендации (6/8)

Ситуация	Сложности	Рекомендации
Маркетинговая программа (продолжение):		
<p>Стратегический маркетинг в сочетании с участием губернатора может способствовать информированности, а также возыметь скорое и продолжительное влияние в регионе для привлечения прямых иностранных инвестиций</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Подчас информация о возможностях инвестирования в данном регионе, представленная инвестору, является недостаточно комплексной и четко структурированной, а также не всегда полностью соответствует его требованиям. ■ Руководители отдельных регионов не всегда осведомлены о конечных результатах их участия во встречах с потенциальными инвесторами. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Рекомендуется предоставлять комплексную и четко структурированную информацию о регионе, с учетом указания всех необходимых данных также на английском языке, например, через интернет или другие электронные сервисы. Также необходима возможность доступа в приемные государственных учреждений для персональных встреч. ■ Обеспечить участие регионального руководства в инвестиционном процессе с тем, чтобы продемонстрировать его заинтересованность и укрепить связи по всем уровням исполнительной власти. ■ Использовать российские учреждения в других странах для «сближения» регионов с потенциальными иностранными инвесторами.
Финансовое и налоговое стимулирование:		
<p>Отвечающий интересам инвесторов набор стимулов налогового или неналогового характера, а также грантов – одна из мер, которая стимулирует компании к размещению своего бизнеса в регионе</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Система льгот будет эффективна только в том случае, когда в ней имеются ясно определенные критерии и процедуры для получения этих льгот. ■ Сложности в управлении налоговыми и неналоговыми льготами могут сдерживать инвесторов от их получения и дать эффект, совершенно обратный предполагаемому. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Рекомендуется разработать четкие критерии и процедуры для получения этих льгот, поскольку только тогда система льгот будет эффективно работать.

3.2. Основные рекомендации (7/8)

Ситуация	Сложности	Рекомендации
Финансовое и налоговое стимулирование (продолжение):		
		<ul style="list-style-type: none"> ■ Рекомендуется использовать следующие меры финансового и налогового стимулирования с тем, чтобы способствовать передаче технологий: <ul style="list-style-type: none"> – Вывод из-под налогообложения расходов на НИОКР; – Налоговые стимулы и гранты для развития возможностей НИОКР; – Стимулирование создания фонда венчурного капитала.
Программа инновационного развития:		
<p>Создание необходимой инфраструктуры для инновационной деятельности и комплексных программ развития персонала является ключевым фактором внедрения современных технологий в экономику</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Прикладная наука в российских регионах развита значительно слабее, чем это требуется для иностранных инвесторов. ■ Позитивные изменения в прикладной науке, которые нужны для того, чтобы соответствовать требованиям инвесторов, не могут произойти быстро. ■ Иностранный бизнес предпочитает привлекать в свои компании лучших ученых, оставляя образовательные учреждения без их лучших преподавательских кадров. ■ Часто иностранные инвесторы не находят нужных работников для своих НИОКР, в особенности, заметен большой пробел в квалификации персонала и в инновационной инфраструктуре. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Рекомендуется стимулировать исследовательскую деятельность в регионах с помощью государственного института, созданного для этой цели: <ul style="list-style-type: none"> – Этот орган должен быть ориентирован на научные, исследовательские и технологические вопросы и заниматься стимулированием исследований в высокоприоритетных отраслях экономики. ■ Обеспечить инновационную инфраструктуру (например, научные и ИТ-парки, бизнес-инкубаторы), которая могла бы привлечь иностранных инвесторов к НИОКР.

3.2. Основные рекомендации (8/8)

Ситуация	Сложности	Рекомендации
<i>Программа инновационного развития (продолжение):</i>		
		<ul style="list-style-type: none"> ■ Внедрить программы развития персонала региональному правительству самостоятельно или в сотрудничестве с теми инвесторами, которые заинтересованы в том, чтобы закрыть пробелы в квалификации.
<i>Модернизация и развитие инфраструктуры:</i>		
<p>В большинстве российских регионов инфраструктура развита недостаточно, и эта проблема во многих случаях решается с помощью инвесторов</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Несмотря на то, что в целом прогнозный период для финансового планирования у иностранных инвесторов более долгосрочный, региональные власти оперируют краткосрочной перспективой даже в отношении развития инфраструктуры. ■ Государство предпринимает усилия по модернизации существующей и созданию новой инфраструктуры, вместе с тем в ней часто остаются «узкие места», которые если не будут решены могут кардинально повлиять на решение инвесторов. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Рекомендуется обсуждать требования к инфраструктуре с инвесторами (особенно с крупными) на индивидуальной основе с целью обеспечения их необходимыми условиями для деятельности. ■ Предоставление земельных участков с готовой инфраструктурой связи помогло бы регионам наилучшим образом использовать свои ограниченные ресурсы: <ul style="list-style-type: none"> – Наиболее востребованы промышленные парки западного образца с объектами совместного пользования, и, по всей вероятности, в дальнейшем они будут развиваться в России.
<i>Государственно-частное партнерство (ГЧП):</i>		
<p>ГЧП является важным инструментом взаимодействия с инвесторами в тех областях, где государство не может самостоятельно реализовать проекты</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ В российских регионах такой инструмент, как ГЧП, пока не нашел широкого применения. ■ На данном этапе уровень знаний и наличие соответствующего опыта применения инструмента ГЧП в регионах не позволяет реализовать успешные проекты в рамках ГЧП. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Рекомендуется использовать механизмы ГЧП для создания промышленных парков и технопарков, которые могли бы создать новые возможности для бизнеса и оказаться полезными для уже действующих компаний. ■ ГЧП также широко используются в модернизации сооружений инфраструктуры, таких как аэропорты, автомагистрали, сети электроснабжения и т.д. ■ Наличие действующего законодательства с установленными формами ГЧП и ответственностью каждого из участников процесса является предпосылкой успешного применения инструмента ГЧП.

3. Устранение разрывов: меры по повышению ПИИ в регионах

3.1. Ключевые выводы

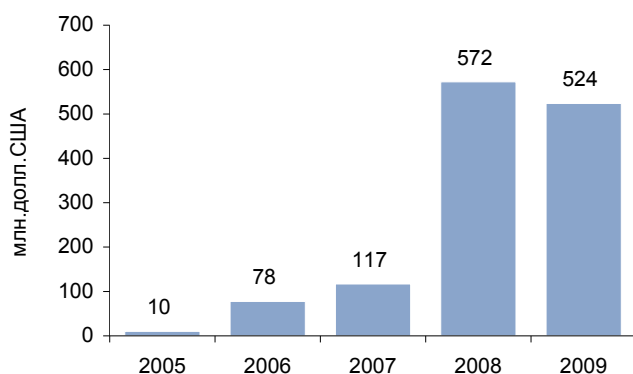
3.2. Основные рекомендации

3.3. Анализ успешных примеров из практики

3.3. Анализ успешных примеров из практики (1/5): Калужская область

Калужская область является убедительным примером того, как регион, не обладающий богатыми природными и трудовыми ресурсами и развитой социально-экономической инфраструктурой, может успешно привлекать прямые иностранные инвестиции за счет активных мер по созданию благоприятного инвестиционного климата.

Динамика ПИИ в Калужскую область, 2005–2009 гг.



Примечание: (а) Без учета Кипра и Британских Виргинских Островов.
Источники: Росстат, 2010, анализ КПМГ.

В целях стимулирования здоровой конкуренции Калужская область считает необходимым делиться своим опытом привлечения иностранных инвесторов.

- В последние пять лет Калужская область наряду с некоторыми другими регионами достигла наибольших успехов в деле привлечения прямых иностранных инвестиций:
 - Среднегодовой темп роста ПИИ в Калужскую область в 2005-2009 гг. составил 168%;
 - Доля Калужской области в общем объеме прямых иностранных инвестиций^(а) в РФ впечатляюще выросла с 0,1% в 2005 году до 4,5% в 2009 году.
 - В настоящее время область занимает второе место среди субъектов РФ по уровню прямых иностранных инвестиций^(а) на душу населения (520 долл. США), уступая только Сахалинской области, основной объем инвестиций в которую приходится на нефтегазовый сектор. Этот результат особенно показателен, учитывая, что область располагает ограниченными природными ресурсами.
 - Правительство Калужской области признает преимущества здоровой конкуренции между регионами и проводит круглые столы по обмену опытом с представителями других субъектов РФ.
- Изучение важнейших факторов успеха Калужской области поможет другим регионам более эффективно бороться за иностранных инвесторов.
 - Конкуренция, построенная на развитии внутренних ресурсов и использовании продуманной маркетинговой стратегии, поможет области решить проблему дефицита квалифицированной рабочей силы в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Пример Калужской области представляет особый интерес, поскольку в регионе наблюдается недостаточно развитая социально-экономическая инфраструктура, дефицит трудовых ресурсов и другие сравнительно неблагоприятные объективные факторы.

- Калужская область обладает ограниченными природными ресурсами. Из имеющихся запасов полезных ископаемых потенциальный интерес для ограниченной группы инвесторов могут представлять только некоторые виды сырья для производства строительных материалов.

Примечание: (а) Без учета Кипра и Британских Виргинских Островов.

3.3. Анализ успешных примеров из практики (2/5): Калужская область

- Энергетическая инфраструктура Калужской области недостаточно сбалансирована:
 - Север области является относительно энергодефицитным, тогда как на юге есть достаточное количество свободных мощностей.
 - Энергосистема характеризуется высокой степенью износа сетевого хозяйства (в среднем 68%), которые требуют модернизации.
- В области наблюдается дефицит рабочей силы, который сегодня компенсируется привлечением специалистов с других территорий.
- Рынок потребительских товаров сравнительно малопривлекателен с учетом невысокой численности населения области и относительно низкого дохода на душу населения в среднем.
- Объем рынка промышленных товаров еще относительно невелик, вместе с тем он растет по мере ввода в действие новых предприятий автомобильной и фармацевтической промышленности.

Вместе с тем, при относительно неблагоприятных объективных факторах, иностранные инвесторы часто делают выбор в пользу Калужской области, даже если это менее выгодно с точки зрения экономической эффективности.

- *«Наши клиенты расположены на северо-западе России и в Сибири, поэтому в принципе мы бы предпочли разместить производство на Урале, однако, вместо этого остановились на Калужской области. Администрация области ведет очень активную работу по привлечению иностранных инвестиций и обладает реальными полномочиями. Так, они смогли предложить нам участок для строительства завода на очень ранней стадии ведения переговоров», – иностранные инвесторы.*

Правительство области с максимальной эффективностью использует все имеющиеся в его распоряжении ресурсы и средства, которые играют огромную роль в повышении инвестиционной привлекательности региона. В числе наиболее эффективных мер, принятых правительством области, были следующие:

- Реализация кластерной стратегии для привлечения инвесторов.
 - *«Мы планируем работать только в определенных отраслях и строим планы в отношении только определенных компаний. При этом поддержка оказывается каждому инвестору, независимо от объема инвестиций», – Правительство Калужской области.*
- Создание восьми индустриальных парков с готовой инфраструктурой для крупного бизнеса (один из парков является негосударственным).
- Модернизация инфраструктуры с использованием механизма ГЧП, например, реконструкция аэропорта «Грабцево».
- Предложение индивидуальных финансовых инициатив и налоговых льгот для инвесторов в секторах, которые считаются наиболее приоритетными.
 - *«Налоговые льготы – это один из инструментов создания условий для быстрой окупаемости инвестиционных проектов, поэтому мы готовы их предоставлять», – Правительство Калужской области.*
- Успешная оптимизация организационной структуры взаимодействия с инвесторами посредством четкого распределения обязанностей между всеми участниками инвестиционного процесса: Правительством области и специально созданными региональными институтами развития.

3.3. Анализ успешных примеров из практики (3/5): Калужская область

- *«У нас действуют три региональных института развития: ОАО «Корпорация развития Калужской области» – уполномоченная организация в сфере создания и развития инфраструктуры индустриальных парков; Автономное учреждение «Агентство регионального развития Калужской области» – оператор по консультированию и индивидуальному сопровождению инвесторов и ООО «Индустриальная логистика» – отвечает за предоставление доступа к логистической инфраструктуре», – Правительство Калужской области.*
 - Участие губернатора в разрешении возникающих у инвесторов вопросов, решать которые необходимо в целях улучшения инвестиционного климата в регионе.
 - Правительство области с самого первого дня сосредоточило усилия на привлечении «сильных» инвесторов:
 - *«Во время первой волны инвестиций в область ключевым инвестором стала компания Volkswagen.*
 - *Во вторую волну инвестиций в регион пришли и другие важные инвесторы, такие как Peugeot Citroen-Mitsubishi и Samsung.*
 - *В третью волну инвестиций в регион пришли все остальные инвесторы, работающие там в настоящее время».*
 - *«Мы приложили максимум усилий к созданию положительного инвестиционного имиджа области, приглашая инвесторов независимо от того, какой объем вложений каждый из них планировал осуществить – 1 млн или 1 млрд долл. США. Мы прекрасно понимаем, что недовольство даже самого мелкого инвестора может разрушить репутацию Калужской области как привлекательного региона для инвестиций, которая создавалась на протяжении долгого времени».*
- Вместе с тем из-за несогласованности действий различных государственных структур, в особенности территориальных подразделений в регионах федеральных органов власти, в каждом конкретном случае требуется принятие индивидуальных мер.**
- Применение универсального подхода не представляется возможным по той причине, что некоторые структуры, особенно территориальные подразделения в регионах федеральных органов власти, предъявляют специфические требования, предусматривающие подготовку и представление необходимых документов в личном порядке.
 - Для решения данного вопроса «Агентство регионального развития Калужской области» оказывает инвесторам содействие в заполнении форм и составлении справок, представляемых в федеральные агентства, а также в организации встреч с их представителями.
 - Кроме того, региональные политики высшего уровня несут персональную ответственность за принятие необходимых мер по обработке всех поступающих запросов.

3.3. Анализ успешных примеров из практики (4/5): Сингапур

В международном сообществе опыт Сингапура в создании среды, благоприятной для ведения бизнеса, признается одним из наиболее успешных.

Успех главным образом был достигнут за счет создания в 1961 году специального государственного агентства (Агентства экономического развития - АЭР), отвечающего за привлечение иностранных инвесторов в страну и оказание им необходимой поддержки.

МАСШТАБ

- Бюджет Агентства составляет 410 млн долл. США (0,3% ВВП), из которых 330 млн долл. США направляется на выплату грантов.
- Агентство вносит вклад в создание благоприятных условий для ведения бизнеса (Сингапур занимает 3-е место в рейтинге по комфортности ведения бизнеса с 1995 года). Также оно проводит ежегодные стратегические обзоры целевых секторов и инвесторов.
- В Агентстве работает около 500 сотрудников, из них примерно 100 человек – в зарубежных офисах в 19 странах мира, что позволяет устанавливать контакты с потенциальными инвесторами. Работники штаб-квартиры управляют отношениями с иностранными и сингапурскими компаниями.

ПРОГРАММЫ

- Индивидуальное содействие предоставляется на протяжении всего инвестиционного процесса: содействие в получении въездных виз и разрешений, пошаговые инструкции для иностранных компаний.
- Инвестору предоставляется список технопарков с указанием их адресов. Проводится привлекательная для инвесторов налоговая политика: налог на прибыль организаций взимается по ставке 17%, налог на прирост капитала от продажи акций не взимается, налог на продажу товаров и услуг взимается по ставке 7%.
- Предлагается широкий спектр финансовых инициатив: от обучения работников (АЭР спонсирует обучение местных и иностранных работников без отрыва от производства), технологической модернизации и модернизации оборудования до проведения исследований и разработок и охраны интеллектуальной собственности.

ОРГАНИЗАЦИЯ

- Работа базируется на семи основных ценностях: уважение к личности, деловая порядочность, работа единой командой, инновационный подход, решительность, стремление к лидерству и защита общих интересов.
- Проводятся программы обучения для работников АЭР: финансы, развитие функциональных навыков и навыков управления, семинары по возможностям применения новаторских идей, работе в команде и принятию рисков. Агентство нанимает людей с высоким интеллектуальным и творческим потенциалом и предлагает им стипендии для обучения за рубежом с условием возвращения обратно в АЭР.
- Основные стимулы для работников АЭР – быстрое продвижение по службе и высокая заработная плата.

3.3. Анализ успешных примеров из практики (5/5): Сингапур

Дивизиональная организационная структура АЭР способствует повышению эффективности деятельности агентства





4. Приложение: Методология исследования

4. Приложение

Методология исследования (1/5)

Для анализа инвестиционного климата были выбраны 12 регионов России.

Центральный ФО	Приволжский ФО
<ul style="list-style-type: none"> Воронежская область Калужская область 	<ul style="list-style-type: none"> Республика Татарстан Пермский край Нижегородская область Саратовская область
Северо-Западный ФО	Уральский ФО
<ul style="list-style-type: none"> Архангельская область 	<ul style="list-style-type: none"> Свердловская область
Южный ФО	Сибирский ФО
<ul style="list-style-type: none"> Краснодарский край Ростовская область 	<ul style="list-style-type: none"> Иркутская область Новосибирская область

- В исследование вошли 12 регионов РФ из шести федеральных округов, относительно нейтральные к внешним политическим факторам и независимые от видов деятельности, связанных с добычей полезных ископаемых.
- Данные 12 регионов занимают 19% в суммарном ВРП по всем субъектам РФ (по данным за 2008 год) и 12% в объеме ПИИ в РФ (за исключением ПИИ, направленных из республики Кипр и на виды деятельности, связанные с добычей полезных ископаемых, по совокупным данным за 2008-2009 годы).

Карта регионов РФ



Примечание: – цветом на карте отмечены регионы, вошедшие в исследование

Анализ текущего состояния инвестиционного климата выбранных регионов проведен на основе исследования показателей инвестиционной привлекательности региона и изучения доверия иностранных инвесторов.

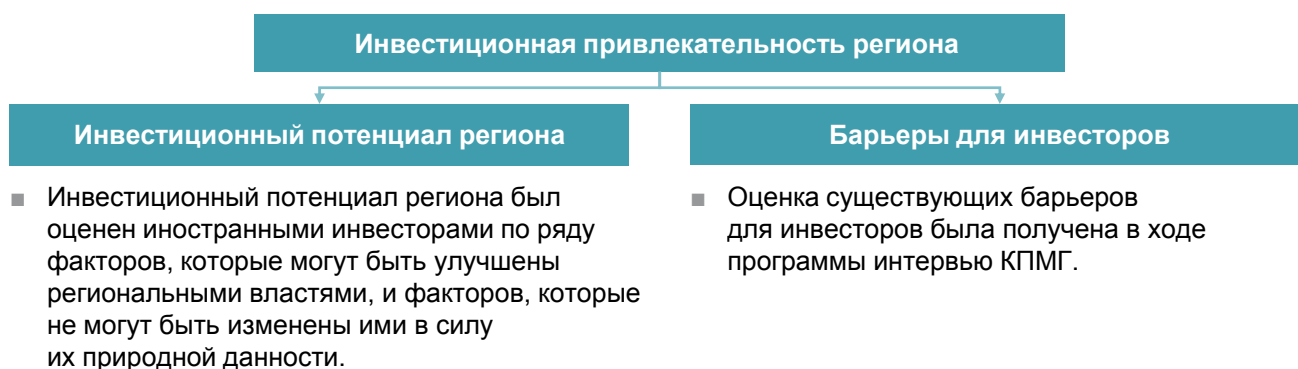
- На сегодняшний день основным показателем высокой инвестиционной привлекательности того или иного региона является ориентированность на иностранного инвестора. Это предполагает, что органы государственной власти на всех уровнях должны создать для него благоприятные условия и оказывать услуги, удовлетворяющие его основным ожиданиям.
- В ходе исследования весь процесс осуществления ПИИ был рассмотрен с точки зрения иностранного инвестора.
- Данный подход поэтапно совпадает с подходом иностранного инвестора при принятии решения об инвестировании.
- Для всестороннего анализа в рамках исследования был также изучен международный опыт – лучшие и худшие практики – с целью выявления ключевых факторов успеха и причин неудач.

Этапы и результаты исследования

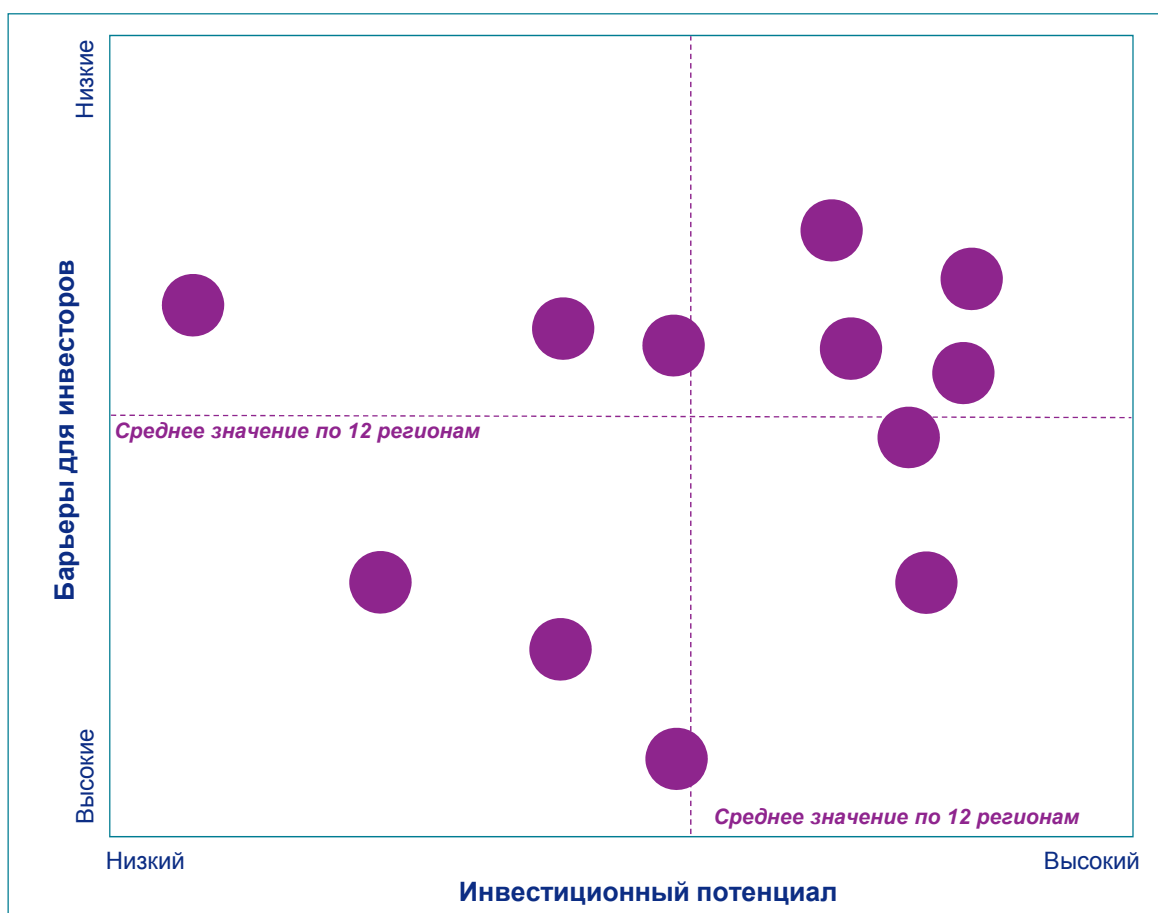


1 Анализ инвестиционной привлекательности: мнение иностранных инвесторов.

- Инвестиционная привлекательность региона анализировалась с точки зрения соотношения его инвестиционного потенциала и существующих барьеров для иностранных инвесторов.
- Регионы, обладающие высокой привлекательностью, имеют высокий инвестиционный потенциал и низкие барьеры для инвесторов по сравнению с другими регионами.



Анализ инвестиционной привлекательности регионов



Источники: (1) Программа интервью КПМГ.
(2) Анализ КПМГ.

1 Анализ инвестиционной привлекательности: мнение иностранных инвесторов (продолжение).

Относительная оценка инвестиционного потенциала и барьеров для инвесторов по каждому региону была сформирована на основе результатов программы интервью.

- В рамках исследования с июня по сентябрь 2010 года была проведена программа интервью КПМГ, в ходе которой было сделано более 50 интервью с широким кругом заинтересованных сторон, имеющих отношение к ПИИ в Россию, в том числе:
 - С представителями региональных органов исполнительной власти, участвующими и влияющими на процесс осуществления ПИИ в регионе;
 - С иностранными компаниями, осуществляющими ПИИ в регион или рассматривающими такую возможность; компании-респонденты отбирались по принципу значимости их вклада в ПИИ России, а также участия в разных секторах экономики, по наличию деятельности в разных регионах РФ и представленности в разных странах мира.
- Результаты программы интервью КПМГ были агрегированы для проведения сравнительного анализа и выявления регионов с относительно высоким уровнем привлекательности с точки зрения инвесторов.

Инвестиционный потенциал региона.

- По результатам анализа интервью с иностранными инвесторами были выделены следующие ключевые факторы инвестиционного потенциала региона:
 - Географическое положение.
 - Природные ресурсы.
 - Инфраструктура.
 - Трудовые ресурсы.
 - Научно-техническая база.
 - Размер доступного рынка потребительских товаров.
 - Размер доступного рынка промышленных товаров.

- Суммарный индикатор относительного инвестиционного потенциала региона получен как сумма оценок инвесторов каждого фактора в данном регионе относительно других регионов, включенных в исследование, взвешенных по удельному весу в данном регионе среди всех факторов.
 - Качество каждого фактора в каждом из исследуемых регионов оценивалось инвесторами на основе текущего состояния факторов с учетом влияния ожидаемых изменений, по шкале от одного до пяти, с точки зрения преимуществ и недостатков для целей ПИИ, которые он имеет относительно соответствующего фактора в других регионах.
 - Удельный вес каждого из факторов в суммарной оценке инвесторов инвестиционного потенциала представляет собой долю этой оценки в сумме всех факторных оценок по региону.

Барьеры для инвесторов.

- На основе интервью с иностранными инвесторами были выделены следующие области возникновения барьеров для ПИИ (в скобках указан удельный вес для каждой категории барьеров по степени значимости):
 - Административные и законодательные (35%).
 - Экономические (25%).
 - Социально-экологические (15%).
 - Обеспеченность трудовыми ресурсами (25%).
- Суммарный индикатор уровня барьеров для инвесторов получен как сумма относительных оценок барьеров инвесторами по каждой из категорий по сравнению с другими исследуемыми регионами (по пятибалльной шкале), взвешенных по удельному весу среди всех категорий барьеров.

2 Фокус на «мягкие» факторы.

По результатам анализа интервью с иностранными инвесторами были выделены и проанализированы факторы, от которых зависит выбор иностранными компаниями того или иного региона.

Эти факторы, определяющие инвестиционную привлекательность региона, могут быть индикативно разделены на «жесткие» и «мягкие»:

- «Жесткие» факторы – это те факторы, которые являются частью существующей среды и не могут быть изменены в краткосрочной и среднесрочной перспективе (активы, ресурсы); возможность оказывать на них влияние весьма ограничена.
- «Мягкие» факторы – это факторы, касающиеся создания и управления представлениями, эффективности процессов, внутренних возможностей представителей соответствующих государственных организации, законодательства и т.д.

«Мягкие» факторы труднее поддаются количественной оценке, при этом они могут быть квалифицированы как барьеры на пути иностранных инвесторов. Они лежат в следующих областях:

- Заинтересованность администрации региона в ПИИ.
- Управление ожиданиями инвесторов.
- Успешный опыт реализации инвестиционных проектов с ПИИ.
- Административный процесс.
- Правовая среда.
- Финансовое и налоговое стимулирование.

3 Анализ разрывов (GAP analysis).

- В ходе проведенных интервью с иностранными инвесторами были озвучены их ожидания, соответствие которым могло бы существенно повысить инвестиционную привлекательность того или иного региона и повлиять на их выбор.
- Ожидания инвесторов были сопоставлены с текущими мерами, принимаемыми региональными органами власти.
- По выявленным разрывам между ожиданиями и результатами от реализуемых мер мы выработали рекомендации по их устранению и достижению взаимовыгодного сотрудничества с точки зрения лучших мировых практик.