

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И СОВРЕМЕННЫЕ РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ

В статье дается характеристика основных факторов, формирующих инвестиционный климат России, и динамика прямых иностранных инвестиций (ПИИ) за 2010–2011 годы. Отмечается усиление роли развивающихся стран, как получателей, так и инвесторов ПИИ.

Указаны особенности российского экспорта капитала, которые определяются ведущими нефинансовыми ТНК нефтегазовых и металлургических отраслей. Приток ПИИ в Россию оказался в два раза меньше, чем отток. Среди наиболее привлекательных регионов, наряду с традиционными, выделяется Калужскую область, основа успеха которой заключается в реализации кластерной стратегии.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиции, ввоз и вывоз капитала, развивающиеся страны, ТНК, «жесткие» и «мягкие» факторы инвестиции, Калужская область, кластерный фактор.

V.V. Chaynikov
D.G. Lapin

INVESTMENT CLIMATE AND MODERN RUSSIAN INVESTMENT

The article describes the main factors shaping the investment climate in Russia and the dynamics of FDI in 2010–2011. Growing role of developing countries as recipients of FDI and investors is underlined.

Peculiarities of the Russian export of capital, which are determined by the leading non-financial TNCs oil and gas and metallurgical industries are described. FDI inflows into Russia were twice as low than outflows. Among the most attractive regions, along with the traditional, Kaluga region, which is the basis for success in the implementation of the cluster strategy, is distinguished.

Keywords: investment climate, investment, import and export of capital, developing countries, TNCs, the “hard” and “soft” factor investments, Kaluga region, the cluster factor.

Для успешного осуществления инвестиционного процесса необходимо создать определенные условия. Совокупность таких условий объединена понятием «инвестиционный климат», который формируется под влиянием следующих факторов:

1. Нормативно-правовые условия привлечения и функционирования бизнеса (качество и стабильность законодательной базы, соответствие федерального и регионального законодательств, политика центральных и местных властей, нацеленная на привлечение инвестиций,

защита прав собственности и интересов инвесторов, уровень монополизации в экономике, открытость экономики, уровень соблюдения законности и правопорядка, административные барьеры входа на инвестиционный рынок, уровень корпоративного управления).

2. Макроэкономические условия функционирования экономики (динамика ВВП, уровень инфляции и процентных ставок, доля сбережений в ВВП).

3. Налоговая политика в сфере инвестиций (качество налоговой системы и уровень налогового бремени).

4. Информационное обеспечение потенциальных инвесторов (полнота и доступность информации об инвестиционных возможностях по отраслям и регионам, о компаниях, актуальность сведений, доверие к источнику информа-

¹ Доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экономики НОУ ВПО «Российский новый университет».

² Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики НОУ ВПО «Российский новый университет».

ции, формирование системы информационного обеспечения: организация выставок, презентаций, семинаров, специальных бюллетеней).

5. Непрозрачность страны для инвесторов (понимается как отсутствие четких, обложенных в формальные процедуры общепринятых правил ведения деятельности на национальных рынках капитала).

6. Задолженность государства по внешним обязательствам международным экономическим и финансовым организациям. Данный фактор наиболее полно отражается показателем платежеспособности [5] и включает девять составляющих: политический риск, экономические перспективы, показатель внешней задолженности, долг в связи с дефолтом или реструктуризацией долга, кредитный рейтинг, доступ к банковским ресурсам, доступ к краткосрочным финансовым ресурсам, доступ на рынки капиталов, доступ к форфейтинговым услугам.

Указанные факторы могут оказывать как стимулирующее, так и тормозящее воздействие на инвестиционную деятельность.

В 2010–2011 гг. в России наметились тенденции к улучшению инвестиционного климата – достигнута политическая стабильность, происходит рост ВВП и промышленного производства, снизился уровень инфляции, принят ряд законодательных актов, обеспечивающих активизацию инвестиционного процесса и др.

Мировой финансовый кризис (2008–2009 гг.) внес определенные коррективы в уже сложившиеся инвестиционные процессы в Европе, России и мире в целом.

В 2010 году мировой объем прямых иностранных инвестиций увеличился на 5% и составил \$1,24 трлн. Впервые в истории на долю развивающихся стран и переходных экономик пришлось более половины совокупного объема мировых инвестиций. По данным экспертов ООН [10], приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в конце 2010 года оказался на 15% ниже докризисного среднего уровня и почти на 37% ниже пиковых значений 2007 года. В целом темпы роста инвестиций по-прежнему отстают от темпов роста мирового промышленного производства и мировой торговли, переживающих подъем и уже восстановившихся на докризисном уровне (табл. 1).

Таблица 1

Объем мировых прямых иностранных инвестиций, млрд долл. США [10]

2007	2008	2009	2010	2011	2012 прогноз	2013 прогноз
1,83	1,72	1,02	1,24	1,48	1,7	1,9

В 2010 году наблюдался рост ПИИ в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, что частично компенсировало снижение интереса инвесторов к промышленно развитым государствам Европы.

Приток ПИИ в Европу в 2010 году составил 313 млрд, что на 19% меньше по сравнению с 2009 годом. В Юго-Восточной Европе приток инвестиций падает уже третий год подряд, в 2010 году он снизился на 47%.

В 2010 году из 20 стран – основных получателей ПИИ – половина приходилась на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. При этом наблюдается и обратная тенденция – значительный рост прямых инвестиций уже со стороны этих стран. Вывоз ПИИ из стран с развивающимися и переходными экономиками увеличился в 2010 году на 21%. Шесть стран из этой группы вошли в число крупнейших инвесторов и в 2010 г. на них приходилось 29% глобального вывоза ПИИ.

В 2010 г. рост ПИИ в Северной Америке составил 44% (\$ 252 млрд). Первое место в списке основных получателей заняли США.

В 2011 г. продолжалось наращение ПИИ и оно достигло \$1,48 трлн. В последующие годы прогнозируется их рост до \$1,7 трлн в 2012 году и 1,9 трлн долларов в 2013 году (табл. 1).

Можно констатировать, что 2010 и 2011 гг. прошли под знаком восстановления мировой экономики. По многим параметрам мир вернулся к докризисным значениям, но произошло это в основном за счет Азии и Латинской Америки, в то время как развитые страны не компенсировали в среднем и половины кризисных потерь.

По данным ЮНКТАД [11] 2010 году Россия заняла 8 место в мире по размерам годового экспорта прямых иностранных инвестиций, его величина превысила \$50 млрд, что составило почти 4% мирового экспорта ПИИ. Впереди находились лишь такие традиционные лидеры по вывозу капитала, как США, Франция, Германия, Швейцария и Япония, а также заметно усилившие в последнее время свои позиции Китай и Гонконг.

Таким образом, Россия демонстрирует устойчивость своего положения как экспортера ПИИ. Масштабы российских инвестиций уже нельзя объяснить только благоприятной предкризисной конъюнктурой, позволившей экспортерам сырья и полуфабрикатов наращивать «бегство капитала», замаскированное под прямые инвестиции, или приобретать известные зарубежные фирмы ради улучшения имиджа российского бизнеса (табл. 2).

**Объем накопленных инвестиций из России за рубежом по основным странам-реципиентам,
млн долл. США**

	Накоплено на конец июня 2011 г.		В том числе		
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие
Всего инвестиций	95812	100	66406	4821	24585
в том числе: Кипр	25252	26,4	15932	1256	8064
Нидерланды	24953	26,0	23975	45	933
США	7723	8,1	6512	115	1096
Швейцария	6596	6,9	2700	15	3881
Великобритания	4658	4,8	2566	618	1474
Виргинские о-ва	3426	3,6	1913	128	1385
Беларусь	3045	3,2	2685	0,1	360
Венгрия	2409	2,5	2394	–	15
Австрия	1968	2,0	467	3	1498
Армения	1321	1,4	1300	–	21

По данным Центрального банка РФ [7], на начало 2011 года накопленная сумма российских

ПИИ достигла \$369 млрд, что соответствовало предкризисному уровню (рис. 1).



Рис. 1. Накопленные иностранные инвестиции

Исследование, проведенное в рамках международной программы изучения ведущих нефинансовых ТНК развивающихся и постсоциалистических стран (**EmergingMarketGlobal-Players**) свидетельствует, что около трети зарегистрированных российских ПИИ связано с капиталовложениями «классических» отечественных ТНК [4]. В основном, эти компании приобретают за рубежом уже существующий бизнес, но немалая доля инвестиций направляется в новые проекты.

Примерно 25% российских ПИИ связано с вложениями граждан в зарубежную недвижимость, причем в статистике нет различий между инвестициями в объекты для личного или для коммерческого использования.

Существуют также российские ПИИ, отнесенные по статистике к зарубежным ошибочно. Это капиталовложения в российские предприятия, формально зарегистрированные в зарубежных офшорах. Однако далеко не все российские ПИИ на Кипре и в других подобных юрисдикциях возвращаются обратно в Россию – чаще они используются как «перевалочные пункты» для осуществления капиталовложений в третьи страны, прежде всего в СНГ и Центрально-Восточной Европе.

Одной из причин экспорта капитала представителями среднего класса является отсутствие привлекательных мест инвестирования сбережений в России. Свой бизнес из-за высокой коррупции рискуют начать немногие граждане, фондо-

вый рынок в стране не развит, банки в течение многих лет предлагают отрицательную доходность по вкладам (уровень инфляции превышает процент по депозитным вкладам), процентные ставки по кредитам и ссудам намного превышают аналогичные в Европе и США.

Несмотря на наличие нескольких сопоставимых по масштабам, но принципиально разных компонентов российских ПИИ, облик российской заграничной инвестиционной экспансии все же определяется ведущими отечественными ТНК. Именно они оказываются в центре внимания зарубежных экспертов, пытающихся объяс-

нить необычный феномен стремительного укрепления международных позиций компаний страны, не относящейся к высокоразвитым экономическим державам. Более того, даже если отбросить все прочие российские ПИИ, объемы заграничных капиталовложений «классических» российских ТНК весьма значительны на фоне других развивающихся стран. Несколько ведущих отечественных нефинансовых ТНК, прежде всего нефтегазовых и металлургических, несомненно, могут быть отнесены к важным участникам мировой экономики (табл. 3).

Таблица 3

Основные показатели 20 российских ведущих нефинансовых ТНК

	Компания	Активы, млрд \$		Продажи, млрд \$		Персонал, тыс. чел.		Отрасль	
		Всего	За рубежом	Всего	За рубежом	Всего	За рубежом		
1.	ЛУКОЙЛ	79	28	81,1	67,2	143,5	26	Нефть, газ	
2.	Газпром**	276,6	19,4	98,9	72	393,6	18,9	Нефть, газ	
3.	Евраз	23,4	10,4	9,8	6,8	110	24	Металлургия	
4.	Северсталь	19,6	9,9	13,1	9,1	84	6	Металлургия	
5.	Мечел	13,2	5,1	5,8	3	80	8,3	Металл	
6.	Норильский никель	22,8	5	10,2	7,9	83,9	3,8	Металлургия	
7.	Совкомфлот*	6,1	4,7	1,2	–	7,8	5	Судоходство	
8.	АФК Система	42	4,3	18,8	2,9	80	11	Диверсифицированный холдинг	
9.	НЛМК	12,5	4	6,1	3,9	62,8	5,8	Металлургия	
10.	ВымпелКом	14,7	3,8	8,7	1,3	36,4	9,2	Связь	
11.	РЕНОВА	20	3	17,4	6,9	120	29	Диверсифицированный холдинг	
12.	ТМК	6,7	2,2	3,5	1,3	46	3,9	Металлургия	
13.	ИНТЕРРАО ЕЭС**	3,4	1,3	2,2	1,4	15	–	Энергетика	
14.	Зарубежнефть*	2,8	1,3	0,6	0,6	–	7	Нефть, газ	
15.	ОК «РУСАЛ»	23,9	1,1	8,2	6,7	75,8	–	Металл	
16.	Атомэнергопром*	22	0,8	6,5	3,7	20	1	Энергетика	
17.	ДВМП	2,3	0,7	0,7	0,5	10	–	Судоходство	
18.	Полюс Золото	3,8	0,5	1,2	–	19,2	4	Золото	
19.	ОМЗ	1,4	0,5	0,9	0,6	16	1,9	Машиностроение	
20.	Акрон	2,8	0,4	1,2	1	13,4	4		
	Всего	598,9	106,5	295,8	198	1427	202		
		* Государственные ТНК							
		** Контролируются государством							

Несмотря на распространенное в мире убеждение о доминировании государства в российской экономике, в списке 20 крупнейших отечественных ТНК лишь 3 компании на 100% принадлежат государству: Совкомфлот, Зарубежнефть и Атомэнергопром. Еще две находятся под государственным контролем – Газпром (50%) и ИНТЕРРАО ЕЭС (66%). В списке ведущих российских ТНК доминируют компании, подконтроль-

ные частным лицам. Преобладание частных инвесторов обуславливает ключевую роль традиционных мотивов инвестиционной экспансии за рубежом: захват (расширение, удержание) рынков сбыта, повышение эффективности производства через снижение издержек (главным образом трудовых) и обеспечение доступа к сырью и другим ресурсам. Можно также выделить четвертый мотив – поиск стратегических активов.

Типичным мотивом инвестирования для российских ТНК, особенно в сделках по поглощению зарубежных фирм, является поиск рынков. Ведущие инвесторы являются крупными экспортерами, и их ПИИ стимулируют продажи. В ряде случаев ПИИ помогают снизить транспортные издержки (например, по этой причине ЛУКОЙЛ размещает нефтепереработку в Европе). Вместе с тем, вложение инвестиций в экономику развитых стран российскими ТНК объясняется поиском стратегических активов – компаний с передовыми технологиями, ноу-хау.

Для большинства российских ТНК характерны дополнительные мотивы осуществления ПИИ, которые и создают в мире убеждение о наличии выраженной специфики российской инвестиционной экспансии. В ряде случаев, с помощью экспорта ПИИ, российские ТНК получают доступ к дешевым финансовым ресурсам зарубежных фондовых бирж для использования этих средств на предприятиях в России. Во-первых, размещенные на ведущих фондовых площадках мира российские акции котируются обычно выше, чем ценные бумаги аналогичных фирм с листингом только в России. Во-вторых, представленные на Западе российские компании получают кредиты на более выгодных условиях. Отдельные сделки российских бизнесменов в ЕС и США можно объяснить стремлением улучшить имидж своего бизнеса. В некоторых случаях четко прослеживается желание застраховаться от политических рисков на родине (от конфискации активов, полученных в ходе сомнительной приватизации).

Мировой кризис (2008–2009 гг.) существенно повлиял на характер ПИИ российских ТНК. Российские нефтегазовые компании воспользовались снижением цен на активы во время кризиса и расширили свое присутствие в мире. Так, в условиях кризиса ЛУКОЙЛ вышел на рынок

нефтепереработки Западной Европы, став совладельцем НПЗ в Италии и Нидерландах (ранее ЛУКОЙЛ владел НПЗ лишь в Восточной Европе).

Можно отметить продолжение отраслевой и географической диверсификации российских ПИИ. Например, крупнейшим зарубежным приобретением российской ТНК в 2010 году стала покупка за \$1055 млн компанией «Атомэнергопром» 37,3% акций канадской UraniumOne с активами в Австралии, Казахстане и ЮАР. Самыми крупными российскими инвестициями с нуля стали проекты по добыче нефти в Венесуэле (участие Национального нефтяного консорциума в добыче нефти на месторождении «Хуни-6»), в Ираке.

Следует отметить, что российские ТНК очень слабо используют экспорт ПИИ как средство модернизации отечественных предприятий через трансферт технологий с приобретенных фирм, а также путем интеграции российских заводов в эффективные глобальные производственно-бытовые технологии.

В борьбе за прямые инвестиции Россия не является лидером даже среди стран БРИК. По итогам 2010 года, в страну поступило \$41,2 млрд, тогда как в Китай – \$105,7 млрд, а в Бразилию – \$48,5 млрд, в Индию – \$23,7 млрд. По данным Всемирного Банка [3], крупнейшим реципиентом прямых инвестиций в мире являются США. Китай занимает второе место в мире по этому показателю.

В течение 2011 г отмечалось заметное увеличение интереса иностранных компаний к российскому рынку.

Если иностранные инвестиции в Россию в 2010 г. составили \$41,2 млрд, то за 1-е полугодие 2011 года в российскую экономику поступило 87,7 млрд долларов, что в 2,9 раза больше чем в аналогичный период 2010 года (табл. 4) [6].

Таблица 4

Характеристика поступлений иностранных инвестиций в Россию за 2010–2011 гг.

	I полугодие 2011 г.			Справочно I полугодие 2010 г.	
	млн долларов США	в % к		в % к	
		I полугодию 2010 г.	итогу	I полугодию 2009 г.	итогу
Инвестиции	87698	+ 290,0	100	94,5	100
<i>из них:</i>					
прямые	7039	+ 129,8	8,0	89,0	17,9
портфельные	241	+ 34,5	0,3	81,1	2,3
прочие	80418	+ 330,0	91,7	96,2	79,8
в том числе:					
торговые кредиты	11996	+ 177,0	13,7	133,0	22,3
прочие кредиты	66496	+ 420,0	75,8	78,8	51,6
прочее	1926	+ 107,1	2,2	в 8,1 раз	5,9

В действительности цифры таблицы 4 не внушают оптимизма. При более детальном анализе данных за 2010 и 2011 годы выявляется следующая картина. Во-первых, всего \$9 млрд, из более чем \$41,2 млрд, инвестированных в 2010 году, представляют собой новые иностранные инвестиции в Россию, а все остальное – это реинвестированная прибыль иностранных компаний и кредиты акционеров. Во-вторых, \$9 млрд

притока ПИИ в России – это вдвое меньше той суммы (\$19,4 млрд), которую российские компании инвестировали за рубеж.

Следует отметить, что 3/4 инвестиций в российскую экономику представляют собой псевдо-иностраннные инвестиции, т.е. это возврат российских денег, которые были выведены за границу через офшорные компании Кипра, Нидерландов, Виргинских островов (табл. 5).

Таблица 5

Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам, млн долл. США

	Накоплено на конец июня 2011 г.		В том числе			Поступило в I полугодии 2011 г.
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Всего инвестиций,	314989	100%	124465	8490	182034	87698
Из них по странам-инвесторам	264081	83,8	97881	7391	158809	31616
в том числе: Кипр	69868	22,2	48671	1540	19657	7535
Нидерланды	42969	13,6	23691	29	19249	7828
Люксембург	34395	10,9	584	152	33659	1383
Германия	29300	9,3	10876	10	18414	5622
Китай	27102	8,6	1186	12	25904	979
Великобритания	21257	6,7	3648	4545	13064	3926
Ирландия	12795	4,1	587	5	12203	1749
Япония	9588	3,0	978	3	8607	566
Франция	8761	2,8	2946	17	5798	1650
Виргинские о-ва (Брит.)	8046	2,6	4714	1078	2254	378

Включая инвестиции из государств – участников СНГ.

Несмотря на некоторое улучшение условий для инвесторов, многие крупные иностранные компании не спешат выходить на российский рынок.

Негативное влияние на инвестиционную активность продолжают оказывать: высокий уровень коррупции, слабая выполняемость законов, невысокая информационная прозрачность предприятий.

Проанализируем направления ПИИ по регионам Российской Федерации.

На сегодня лишь несколько регионов России имеют высокий уровень ПИИ, но и здесь важно сделать пару принципиальных оговорок. Москва, Санкт-Петербург и прилегающие к ним территории выглядят привлекательными для ПИИ в основном благодаря высокой концентрации предпринимательской деятельности и размеру местных рынков [2] (рис. 2).

Двукратное сокращение объема ПИИ в 2010 году по сравнению с первым полугодием 2008 года демонстрируют многие субъекты Российской Федерации. К сожалению, можно считать законченной историю успеха Сахалина. Его доля в общем объеме ПИИ в Россию снизилась с 16%

в первом полугодии 2008 года до 6% в первом полугодии 2010 г. Подобные результаты стали следствием не только завершения крупных инвестиционных проектов (транссахалинский трубопровод, завод по сжижению газа), но и отказа иностранных компаний от новых инвестиций в развитие ТЭК Сахалина из-за нестабильной ситуации с правами собственности. Речь идет о политике федеральных властей по принудительному пересмотру соглашения о разделе продукции (СРП) по проекту Сахалин-2 и перераспределению долей (контрольного пакета) в этом проекте от иностранных компаний в пользу Газпрома.

Одним из немногих реальных примеров создания благоприятных условий для иностранных инвесторов можно считать Калужскую область, которая в период с 2006 по 2009 год привлекла \$1,3 млрд ПИИ. В целом же ситуация остается весьма удручающей: 37 российских регионов привлекли менее \$100 млн в виде ПИИ в течение последних четырех лет. Сегодня основное развитие российских регионов происходит за счет бюджетного финансирования. При этом, за последние три года максимальный рост по реальному объему инвестиций демонстрировали

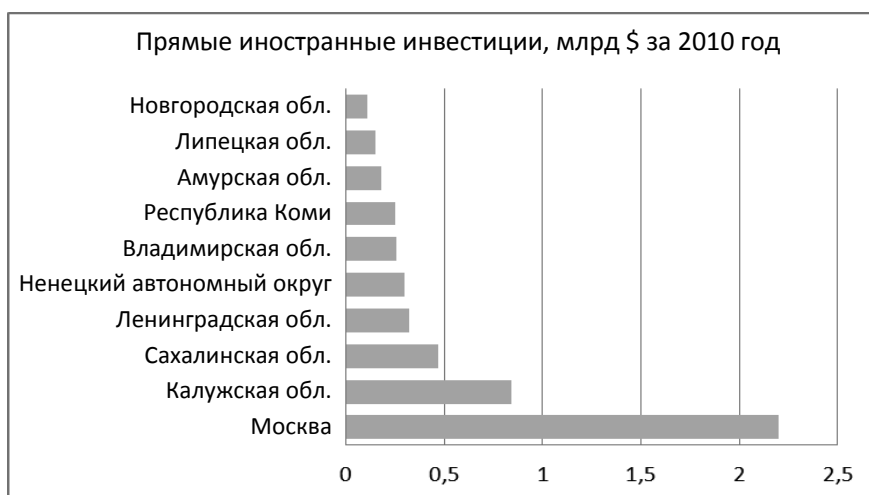


Рис. 2

регионы, политически приоритетные для федеральных властей. В первую очередь это инвестиции в Приморский край в связи с подготовкой саммита АТЭС-2012 (инвестиции возросли в 2,5 раза) и Краснодарский край в связи с Олимпиадой 2014 г. (инвестиции увеличились на треть).

Калужская область является, пожалуй, самым ярким примером субъекта Российской Федерации, который, не обладая богатыми природными и трудовыми ресурсами и развитой инфраструктурой, успешно привлекает ПИИ за счет активных мер по созданию благоприятного инвестиционного климата. Среднегодовой рост ПИИ в Калужскую область за 2005–2009 годы составил 168%. Доля области в общем объеме ПИИ в РФ выросла с 0,1% в 2005 году до 4,5% в 2009-м. Главный секрет успеха региона – использование всех имеющихся ресурсов с максимальной эффективностью.

Ключевым моментом в вопросе привлечения международных инвесторов стала реализация кластерной стратегии. Из-за созданного за последние семь лет автомобильного кластера Калугу все чаще стали именовать российским Детройтом. Основу кластера составляют три крупных автозавода и развитая сеть производителей автокомпонентов. Сегодня Калуга выпускает автомобили под марками *Volvo*, *Volkswagen*, *Peugeot*, *Citroën* и *Mitsubishi*.

В области началось формирование логистических и фармацевтических кластеров, а также крупного агротехнического центра: в регионе уже «прописались» немецкие компании по созданию инновационной техники для возделывания картофеля, овощей и техники для уборки сахарной свеклы (компания *Grimme*) и по производству сельскохозяйственной техники для обработки почвы, посева и защиты растений (компания

Lemken). В 2010 году администрация области подписала сразу три соглашения с крупнейшими фармацевтическими компаниями, среди которых фармацевтический концерн *AstraZeneca*. Международный гигант станет первой из компаний «большой фармы», с нуля начавшей в России строительство фармпроизводства полного цикла [1].

Среди других эффективных мер, реализованных правительством области, – создание восьми промышленных парков с готовой инфраструктурой для крупного бизнеса (где размещаются производители автокомпонентов: «МагнаТехнопласт Калуга», «Бецема», «Гестамп-Северсталь», «Северсталь-Гонварри»), модернизация инфраструктуры с использованием механизма государственно-частного партнерства, а также предложение индивидуальных финансовых инициатив и налоговых льгот для инвесторов в приоритетных секторах.

Согласно результатам исследований [2], при принятии инвестиционного решения инвесторы смотрят на совокупность «жестких» и «мягких» факторов.

Жесткие факторы – естественные, и они не могут быть изменены в краткосрочной и среднесрочной перспективе, повлиять на них очень сложно. К ним относятся географическое положение, наличие природных ресурсов, рабочей силы, научно-технической базы и инфраструктуры.

Мягкие – представляют собой институциональные факторы, связанные с инвестиционным климатом, то есть они отражают эффективность процессов и гибкость законодательства (правовую среду, финансовое и налоговое стимулирование) и отражают заинтересованность администрации региона в ПИИ (табл. 6).

Оценка иностранными инвесторами важнейших факторов для привлечения ПИИ в регионы

Фактор	Важность	Скорость влияния
Жесткие факторы:		
Географическое положение	0	0
Природные ресурсы	1	1
Рабочая сила	2	1
Научно-техническая база	1	1
Размер доступного рынка потребительских товаров	1	0
Размер доступного рынка промышленных товаров	1	1
Инфраструктура	2	1
Мягкие факторы:		
Заинтересованность администрации региона	4	4
Управление ожиданиями инвесторов	4	2
Успешный опыт реализации проектов	2	3
Административный процесс	2	3
Правовая среда	2	3
Налоговое стимулирование	3	4
0 – малая важность / медленная скорость 4 – большая важность / большая скорость		

По результатам исследования было выявлено, что больше всего инвесторов отталкивает несоответствие между словом и делом. Часто с инвесторами могут прекрасно общаться на высшем административном уровне, а в ходе реализации конкретного проекта они не получают должной поддержки. Несоответствие ожиданиям инвесторов вызвано как жесткими, так и гибкими факторами.

Инвесторы подчеркивают, что недостатки жестких факторов можно компенсировать сильными показателями по гибким. Это позволяет регионам контролировать свою инвестиционную привлекательность, поскольку они могут самостоятельно влиять на гибкие факторы и, следовательно, изменять ситуацию в относительно сжатые сроки.

Россия является страной больших, но нереализованных потенциалов. Для реализации имеющегося потенциала необходимо в первую очередь повысить конкурентоспособность на глобальном уровне. Добиться этого можно, если решить ряд задач: 1) разработать законодательные нормы по обеспечению эффективной защиты прав инвесторов, что позволит минимизировать их имущественные риски; 2) создать и распространить рабочие документы, в которых определены все этапы инвестиционного процесса по созданию бизнеса в данном регионе и ожидаемые результаты по каждому из этапов. Все это позволит поставить работу с инвесторами на поток и стандартизировать процедуры, что приве-

дет к минимизации административных барьеров (прежде всего, для компаний средней величины).

Литература

1. ASSOCIATION OF EUROPEAN BUSINESSES : European Business in Russia // Position Paper. – Autumn-Winter 2009/2010.
2. Attracting foreign direct investment in Russia's regions – Join research of KPMG and RSPP 2011.
3. Russian Federation Regional Development and Growth Agglomerations / The Longer Term Challenges of Economic Transition in the Russian Federation. – Report No. 45486-RU. – World Bank.
4. Securing Stability and Growth // Russian Economic Report, № 25 June 2011. – The World Bank in Russia.
5. <http://www.euromoney.com/Page/8959/Market-asset-classes.html>
6. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/in_inv1.htm
7. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/inv-tb1.htm
8. <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2011/>
9. http://www.transparency.org/publications/gcr/gcr_climate_change2
10. <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>
11. <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1>