

Организатор:



Партнер секции:



Информационный правовой партнер:



КонсультантПлюс  
надежная правовая поддержка

При поддержке:

CCI FRANCE RUSSIE

ФРАНКО-РОССИЙСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА



Deutsch-Russische  
Auslandshandelskammer  
Российско-Германская  
внешнеторговая палата



ГОРОДСКОЕ АГЕНТСТВО  
УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ



АДМИНИСТРАЦИЯ  
ЛИПЕЦКОЙ  
ОБЛАСТИ



АДМИНИСТРАЦИЯ  
ТАМБОВСКОЙ  
ОБЛАСТИ



ПРАВИТЕЛЬСТВО  
ОРЛОВСКОЙ  
ОБЛАСТИ



ПРАВИТЕЛЬСТВО  
ТУЛЬСКОЙ  
ОБЛАСТИ

## АНАЛИТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

# ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ – 2014

# RAEX

12 декабря 2014 г., Москва



**Исследование «Инвестиционная привлекательность регионов – 2014:  
бремя управления» подготовили:**

Анна Столбова,  
заместитель руководителя отдела региональных исследований

Елена Гайван,  
ведущий эксперт отдела региональных исследований

---

Дмитрий Кабалинский,  
заместитель генерального директора



## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Резюме</b> .....	3
<b>Методологические подходы к составлению рейтинга</b> .....	4
<b>Бремя управления</b> .....	5
Наедине с кризисом .....	6
Жизнь взаимы .....	8
Ручное управление .....	9
«Узкие» места .....	10
Конкурентоспособность поневоле .....	11
Крым с нами .....	13
<b>Приложение 1. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации</b> ..	14
<b>Приложение 2. Интервью с представителями компаний – членов Франко-российской торгово-промышленной палаты</b> .....	24
Интервью с Эриком Бриссе, президентом ЗАО «ГК «Электрощит» – ТМ Самара» (Schneider Electric) .....	24
Интервью с Оливье Наккашем, генеральным директором Groupe SEB .....	27



## РЕЗЮМЕ

**В отсутствие внешних драйверов качество управления регионом становится главным фактором минимизации рисков. Теперь только от профессионализма властей зависит, смогут ли они воспользоваться новыми шансами для развития – девальвацией рубля и санкциями.**

Впервые за всю историю наших наблюдений рейтинг зафиксировал рост среднестранового инвестиционного риска. Интегральный показатель увеличился на **1,3%** против трехпроцентного сокращения по итогам **2012 года**, причем процесс явно носит фронтальный характер, затрагивая все виды частных инвестиционных рисков. Очевидно, что речь идет не о случайных флуктуациях, а о формировании новой тенденции, которая будет лишь усиливаться как минимум ближайшие несколько лет.

**Государственные инвестиции в реализацию масштабных проектов, сырьевая рента, конвертируемая в рост потребительского спроса**, в течение последнего десятилетия формировавшие фундамент экономического благополучия регионов, **больше не являются драйверами развития.**

Рассчитывать на значимую поддержку со стороны федерального центра регионам сейчас не приходится. **Доля федеральных трансфертов в совокупных доходах регионов, по данным за 9 месяцев 2014 года, сократилась до 18%.** Больше всего от этого могут пострадать регионы, где доля собственных доходов в бюджете минимальна, в том числе республики Сибири и Северного Кавказа.

**Число субъектов, исполнивших свои бюджеты с дефицитом, за 2013 год возросло на 13%, до 77,** при этом у 37 регионов бюджетный дефицит превысил предельное установленное значение – 15% собственных доходов. В III квартале 2014 года социальные обязательства достигли 64% всех расходов региональных бюджетов.

Для покрытия дефицита бюджета **регионы вынуждены наращивать долг. На III квартал 2014 года он составил 33,8% собственных доходов.** Из его общего объема 38% – это краткосрочные кредиты банков с повышенными ставками, что негативно сказывается на величине финансовых рисков. На долю бюджетных кредитов приходится только 31%. **Число регионов с долей госдолга более 50% в собственных доходах в III квартале 2014 увеличилось до 41** по сравнению с 34 за тот же период в прошлом году.

Хотя в нынешнем году Россия поднялась с 92-го на 62-е место в рейтинге Doing Business, в реальности **чувствуют себя более или менее уверенно лишь немногочисленные крупные инвесторы, с которыми администрация регионов работает эксклюзивно, в ручном режиме.** Средние и мелкие инвесторы таких привилегий лишены.

**Резкая девальвация рубля дает новые стимулы для развития экономики страны, делая ее вполне конкурентоспособной с точки зрения издержек производства.** Анализ тенденций 2014 года показывает, что, благодаря контрсанкциям, **растут регионы с развитым АПК.** Наряду с ними генерируют рост субъекты – нефтягазовые экспортеры, чьи компании выиграли за счет низкого курса рубля.



## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОСТАВЛЕНИЮ РЕЙТИНГА

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России традиционно строится на основе официальной информации Росстата и статистики федеральных ведомств: Минсвязи, Минфина, Минприроды и Центробанка.

Инвестиционная привлекательность в рейтинге оценивается по двум параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. *Потенциал* показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, *риск* – какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе. Суммарный потенциал состоит из девяти частных: трудового, финансового, производственного, потребительского, институционального, инфраструктурного, природно-ресурсного, туристического и инновационного. Интегральный риск – из шести частных рисков: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального. Вклад каждого частного риска или потенциала в итоговый индикатор оценивается на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообществ.

В рейтинге использовались статистические данные по состоянию на 1 января 2014 года.

В исследовании этого года значительная роль была отведена изучению мнения реального сектора. На первом этапе компаниям из разных регионов были разосланы анкеты с вопросами. Заполненные анкеты предоставили 79 компаний из семи регионов, относящихся к разным федеральным округам. С представителями опрошенных организаций и с органами исполнительной власти в субъектах, где эти компании работают, было проведено 20 углубленных интервью. В наш круг респондентов попали и российские, и зарубежные компании. Если в прошлом году среди иностранных компаний мы преимущественно опрашивали немецких предпринимателей, то в этом году доминировали представители французского бизнеса, который занимает второе место после немецкого в статистике прямых иностранных инвестиций в Россию (за вычетом офшоров).

Выражаем благодарность за содействие в проведении исследования Франко-Российской торгово-промышленной палате (CCIFR) и лично генеральному директору палаты – **Павлу Шинскому**, а также всем, кто участвовал в интервью и опросах.

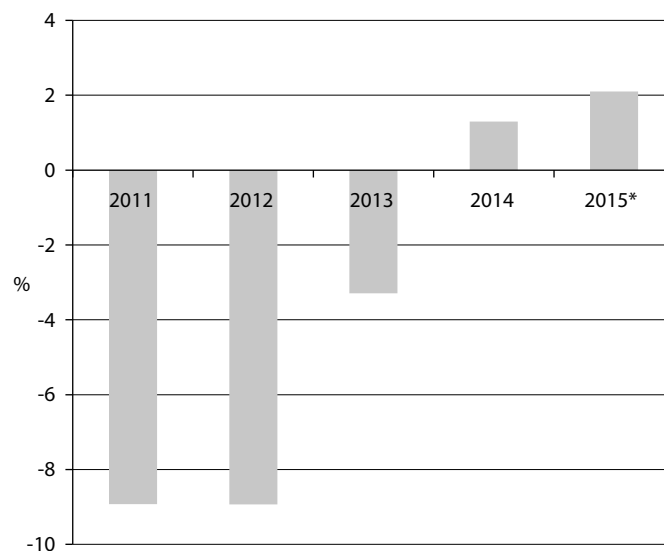


## БРЕМЯ УПРАВЛЕНИЯ

В отсутствие внешних драйверов качество управления регионом становится главным фактором минимизации рисков. Теперь только от профессионализма властей зависит, смогут ли они воспользоваться новыми шансами для развития – девальвацией рубля и санкциями.

Как мы и предсказывали год назад [см. «Эксперт», № 50 за 2013 год], впервые за всю историю наших наблюдений этот выпуск рейтинга зафиксировал рост среднестранового инвестиционного риска. Интегральный показатель увеличился на 1,3% против трехпроцентного сокращения годом ранее, причем процесс явно носит фронтальный характер, затрагивая все виды частных инвестиционных рисков (график 1).

**График 1.** Среднестрановой уровень рисков вырос впервые за четыре года наблюдений и будет продолжать расти



Прирост среднестрановых рисков в рейтинге инвестиционной привлекательности, % к предыдущему году

\* Прогноз «Эксперта РА» (RAEX).

**Источник:** «Эксперт РА» (RAEX)

Очевидно, что речь идет не о случайных флуктуациях, а о формировании новой тенденции, которая будет лишь усиливаться как минимум ближайшие несколько лет. Ведь причиной заметного повышения рисков стал не спад или внешний шок (тот, который мы наблюдаем в настоящий момент), а лишь торможение экономики в 2013 году. Индекс промышленного производства, например, в прошлом году составил 100,4% против 103,6% в 2012 году, рост оборота розничной торговли замедлился на 2,4 процентных пункта, до 103,9%. Фактически сократился лишь объем инвестиций, но здесь падение, составившее всего 0,2%, нельзя назвать фатальным.

Начинающийся кризис неизбежно будет усиливать риски привлечения инвестиций в регионы. Впрочем, негативный экономический фон открывает перед регионами и новые возможности. Резкая девальвация рубля снова превращает Россию в страну с достаточно низкими издержками производства и относительно емким рынком.



## Наедине с кризисом

Государственные инвестиции в реализацию масштабных проектов и сырьевая рента, конвертируемая в конечном счете в рост потребительского спроса, в течение последнего десятилетия формировали фундамент экономического благополучия регионов. Однако сейчас ни одна из его составляющих больше не является драйвером развития.

Эпоха государственных мегапроектов подошла к концу. Олимпийские стройки и связанные с ними многомиллиардные федеральные инвестиции вывели в этом выпуске рейтинга Краснодарский край на первое место по минимальному уровню интегрального риска. Однако удержать свои позиции в дальнейшем региону будет непросто. На смену притоку капиталовложений приходят заботы об управлении многочисленными спортивными объектами, сопряженные с немалыми расходами. Новых проектов сравнимого масштаба нет, а имеющиеся (например, проведение чемпионата мира по футболу в 2018 году), скорее всего, будут реализованы в более экономном варианте.

То, что сырьевая рента больше не является драйвером для развития экономики регионов, в целом было видно и в прошлом году. Основные регионы нефтедобычи – ХМАО, Сахалинская область, Ненецкий АО показывали отрицательную динамику производства и ухудшали свои позиции в рейтинге. Так, ХМАО по уровню интегрального риска по сравнению с прошлым годом просел на 7 позиций, Сахалинская область – на 8, а Ненецкий автономный округ – на 12 (см. таблицу 2 в Приложении 1). С резким падением цены на нефть и заявлениями о возможном снижении добычи в этом не осталось никаких сомнений. В еще более тяжелом положении находятся регионы, экономика которых опирается на экспорт-ориентированные отрасли, переживающие спад из-за слабой конъюнктуры мировых цен. В зоне особого риска оказались металлурги. Так, снижение на 23 позиции в нашем рейтинге по уровню инвестиционного риска Вологодской области в значительной мере объясняется неблагоприятным положением главного налогоплательщика региона – «Северстали». Хотя именно кризис может поддержать эти отрасли: падение курса рубля обеспечит экспортерам рост номинальной выручки даже при сокращении валютных доходов.

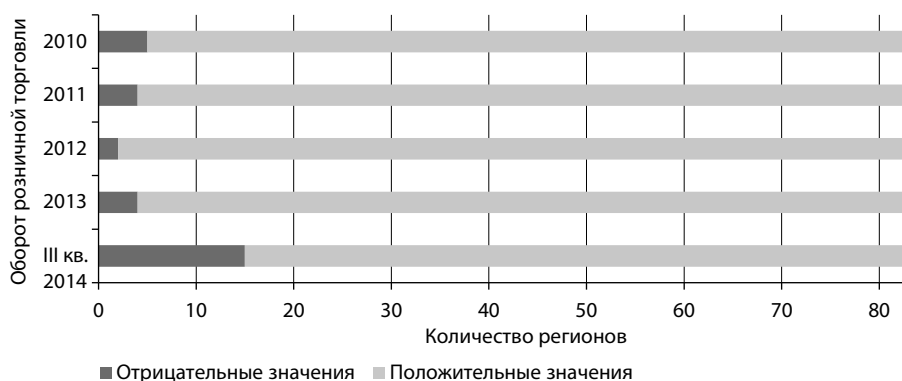
Потребительский спрос долгое время оставался последним фактором, удерживающим региональные экономики от спада. Однако сегодня и этот ресурс практически исчерпан. В 2013 году динамика оборота розничной торговли еще сохраняла положительное значение, но только 18 регионов смогли отчитаться об ускорении темпов прироста ритейла. По данным за 9 месяцев 2014 года признаки скорого спада стали более очевидны. Число регионов, показывающих отрицательную динамику розничного товарооборота, увеличилось до 15, тогда как в прошлом году таких было только 4 (график 2). Прогнозируемое падение реальных доходов населения неизбежно приведет к стагнации в потребительском секторе.

Кумулятивный эффект от ликвидации внешних стимулов развития уже остро ощущается в регионах. Один из лидеров прошлых лет – Белгородская область – в этот раз просела в рейтинге по уровню рисков сразу на шесть позиций. В регионе выросли финансовые, экономические и управленческие риски. Доля убыточных предприятий достигла в 2013 году четвертой части всех организаций области (24,2%), в результате чего доля налога на прибыль сократилась до 18% с 24,6% в 2012 году. И это при том, что налог на прибыль наряду с НДС составляет основу доходной части регионального бюджета.

Мы уже писали подробно в конце 2013 года о патовой ситуации с региональными бюджетами на фоне стагнации экономики. За прошедший год негативные тенденции только усилились. При этом рассчитывать на значимую поддержку со стороны федерального центра регионам сейчас уже не приходится. Доля федеральных трансфертов в совокупных доходах регионов по данным за 9 месяцев 2014 года сократилась до 18% (график 3). Больше всего в перспективе от этого могут пострадать субъекты, где доля собственных доходов в бюджете минимальна, в том числе республики Сибири и Северного Кавказа.



**График 2.** Число регионов с отрицательной динамикой розничной торговли в III квартале 2014 года растет



**Источник:** «Эксперт РА» (RAEX)

**График 3.** Доля федеральных трансфертов в доходах бюджетов регионов продолжает сокращаться



Доля федеральных трансфертов в совокупных доходах консолидированных бюджетов РФ за 2009-й – III квартал 2014 года

**Источник:** «Эксперт РА» (RAEX), по данным Росказначейства

Что же касается истощения внешних источников для пополнения доходной базы региональных бюджетов, то федеральная власть осознает значимость проблемы, но и предложить эффективные пути ее разрешения пока не состояни. В этом году активно обсуждалась возможность введения налога с продаж, который бы уплачивался в региональный бюджет, но после широкого экспертного обсуждения от этой идеи было решено отказаться. Несмотря на отсутствие поддержки у бизнеса, буквально на днях было одобрено предложение Правительства Москвы взимать дополнительные сборы с малого и среднего бизнеса (закон вступит в силу с 1 июля 2015 года). Но данная мера затрагивает только города федерального значения и не окажет сколь-либо заметного влияния на другие регионы. Одним из немногих доступных ресурсов остаются налоги на недвижимость физических лиц и имущество компаний. В регионах уже прослеживается тенденция на изменение системы их уплаты, исходя из кадастровой (обычно более высокой) стоимости объектов.



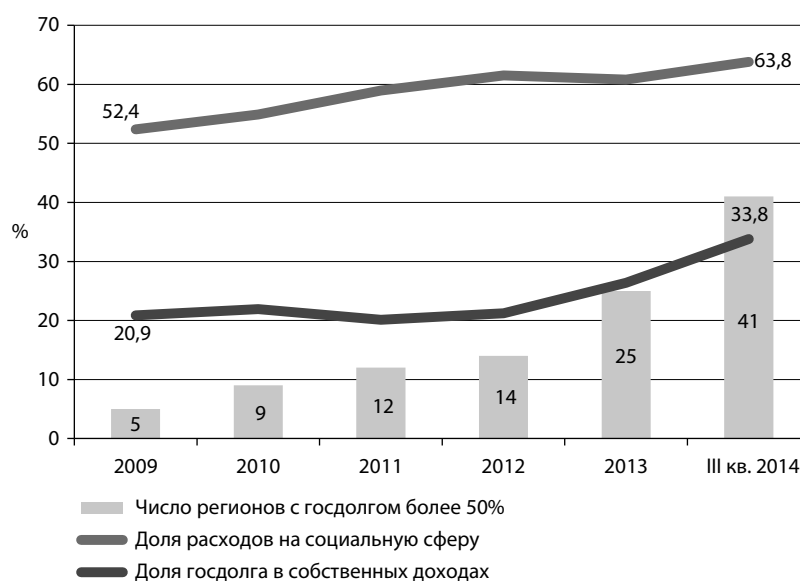


## Жизнь взаимы

Не предлагая регионам альтернативы в компенсации выпадающих доходов бюджета, государство не позволяет администрациям проявлять большую гибкость в оптимизации расходов. Выполнение указов президента, предусматривающих опережающий рост зарплат отдельных категорий бюджетников (хотя и с небольшими «по послаблениями» по сравнению с прошлым годом), требует от администраций все больших усилий. Число субъектов, исполнивших свои бюджеты с дефицитом, за 2013 год возросло на 13% (до 77), при этом у 37 регионов бюджетный дефицит превысил предельное установленное значение – 15% собственных доходов. В III квартале 2014 года социальные обязательства достигли 64% всех расходов региональных бюджетов.

В сложившихся обстоятельствах регионы для покрытия дефицита вынуждены наращивать долг. На III квартал 2014 года он составил 33,8% собственных доходов (график 4). Из его общего объема 38% – это краткосрочные кредиты банков с повышенными ставками, что негативно сказывается на величине финансовых рисков. На долю бюджетных кредитов приходится только 31%. Число регионов с долей госдолга более 50% в собственных доходах в III квартале 2014 увеличилось до 41 по сравнению с 34 за тот же период в прошлом году.

**График 4.** Доля расходов на социальную сферу росла, во многом подгоняя и рост госдолга



**Источник:** «Эксперт РА» (RAEX), по данным Минфина

Впрочем, даже используя в качестве источников финансирования развития региона достаточно дорогие кредитные ресурсы, можно добиться вполне ощутимых результатов. Так, в регионах с максимальным уровнем долга – Чукотском АО, Республике Мордовия и Белгородской области – основная часть привлеченных средств используется на софинансирование бизнес-проектов и модернизацию инфраструктуры. Это уже приносит свои плоды. В частности, в Мордовии в этом году (по данным за три квартала) доля налога на прибыль в собственных доходах возросла более чем в два раза (с 12,6 до 34,4%), а долг сократился. Основной фактор – приход в регион крупного игрока (Danone) и открытие новых производственных цепочек на старых предприятиях.

Другое дело, когда заемные средства просто «проедаются», направляясь преимущественно на финансирование роста зарплат бюджетников. В число регионов, в последние три года повышающих долю социальных расходов в бюджете в ущерб инвестиционному развитию, входит традиционно

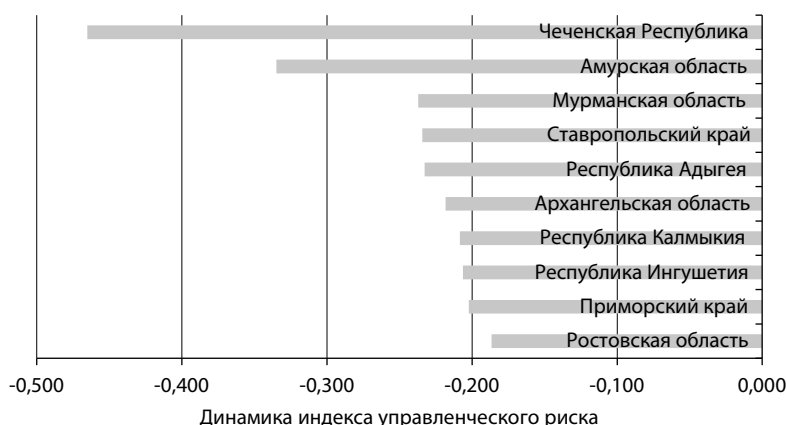


сильная Свердловская область. Сегодня она – лидер по уровню социальных расходов. По данным III квартала 2014 года, они достигают 75,3%, а еще два года назад они были на уровне 68%. Доля же поступлений от налога на прибыль с 2012 года по III квартал 2014 года упала с 27,3% в суммарных доходах до 22,1%. В результате более слабая Мордовия занимает более высокое – 28-е – место по уровню управленческого риска в нашем рейтинге, тогда как Свердловская область находится на 37-й позиции.

## Ручное управление

Не секрет, что качество управления в период кризиса приобретает особое значение, оттесняя на второй план другие факторы, не исключая даже ресурсный. Беда в том, что в последние годы именно управленческий риск оставался самым высоким для российских регионов. Конечно, за последние пять лет ряду регионов удалось добиться заметных успехов в налаживании управления. Десятку лидеров по абсолютному снижению индекса управленческого риска возглавляет Чеченская Республика (график 5). Именно наведение порядка в управлении и снижение террористических угроз в 2013 году позволили ей в этом выпуске рейтинга подняться сразу на две позиции и покинуть квадрант 3D, объединяющий регионы с экстремальным уровнем инвестиционного риска. Однако пока такие регионы в явном меньшинстве.

**График 5.** Лидеры по снижению управленческого риска, 2010–2014



**Источник:** «Эксперт РА» (RAEX)

О необходимости кардинального улучшения ситуации с управлением в регионах и создания приемлемого для инвесторов бизнес-климата последние три года говорилось много. И не только говорилось, но и делалось. Регионы внедряли стандарт АСИ, писали требуемые стратегии. Казалось бы, и результат, наконец, появился. В этом году Россия поднялась с 92-го на 62-е место в рейтинге Doing business. Вот только в реальности чувствуют себя более или менее уверенно лишь немногочисленные крупные инвесторы, с которыми администрация регионов работает эксклюзивно, в ручном режиме.

В этом случае легко и быстро выстраиваются коммуникации с региональной и местной властью. У проекта обычно появляется куратор, возможно, даже в ранге министра регионального правительства. Получение согласований и решение проблем на уровне высшего руководства происходит оперативно.



Средние и мелкие инвесторы таких привилегий лишены. А зря, ведь в сегодняшней ситуации шансы на появление новых масштабных инвестпроектов невелики. Зато комфортные условия для всех заинтересованных бизнес-структур, вне зависимости от объема их капиталовложений, могли бы дать вполне осязаемый результат.

### «Узкие» места

Чтобы оценить реальную ситуацию во взаимодействии региональных властей и инвесторов, мы провели специальное исследование мнений представителей реального сектора (на нашу анкету ответили руководители почти 80 отечественных и зарубежных компаний, у 20 инвесторов и чиновников мы взяли углубленные интервью – см. Приложение 2). Картина с состоянием инвестклимата в регионах получилась не самая радостная. Наиболее низкие оценки были получены как раз по эффективности формальных нефинансовых мер поддержки, по доступности подключения к электроэнергии и воде и скорости прохождения проектной и разрешительной документации (график 6).

**График 6.** Усилиям региональных властей по большинству направлений инвесторы ставят оценки «среднее» и «ниже среднего» (в баллах от 1 до 5)



Источник: «Эксперт РА» (RAEX)

Острое недовольство последними двумя барьерами понятно – это застарелая и очень медленно решаемая проблема. «Что касается подключения, то с этим везде сложно. И сказать, что в каких-то регионах эта проблема решается легче, чем в других, я не могу. Здесь тоже проявляется очень мало гибкости. Потому что предприятия (естественные монополии), с которыми мы работаем, имеют много возможностей и полномочий, но очень консервативны в своих процедурах. Донести до них нашу точку зрения очень сложно», – рассказывает один из инвесторов. Схожим, но еще более печальным опытом делится президент ОАО НПГ «Сады Придонья» **Андрей Самохин**: «У меня на столе последняя бумага, уже действующая, из правительства Волгоградской области – постановление тарифного комитета по регулированию на техприсоединение к сетям. У нас на сегодняшний день мощности электросетей выбраны, для следующего этапа развития нужно мощности увеличивать, хоть чуть-чуть нужно вложить. Сейчас за пять дополнительных мегаватт с нас хотят получить 401,5 миллиона рублей. Я говорю: в Центральном административном районе Москвы это стоит в пределах 55–60 миллионов рублей за мегаватт – наверное, есть особая расценка для «Садов Придонья»? Но мы не станем платить такие деньги, и завод по переработке яблок мощностью 50 тысяч тонн будем строить в Саратовской области».



Если проблемы, возникающие при техприсоединении, лежат преимущественно вне компетенции региональных властей, то снижение бюрократических барьеров в других сферах вполне возможно, было бы желание. Но его-то как раз зачастую и не хватает. «В Германии мне не нужно подписывать столько бумаг, решать столько административных вопросов. Компании такого размера, как наша, в Германии не нужен юрист в штате», – говорит **Оливье Наккаш**, генеральный директор Groupe SEB.

Работа официальных институтов привлечения и поддержки инвесторов остается малоэффективной в большинстве регионов. Роль созданных, в том числе под влиянием стандартов Агентства стратегических инициатив, региональных инвестиционных агентств остается, по мнению опрошенных инвесторов, малозаметной. Проблемы две: неясный статус таких институтов в региональных системах поддержки инвестиций и недостаточно высокий уровень квалификации работающих в них сотрудников.

Еще одна болевая точка – длительность и негибкость процедур согласования проектов промышленного строительства и получение разрешительной документации. Это особо критично для средних по размерам инвесторов. «Я работал раньше в Китае, и там ты можешь принять решение летом: «А давай-ка завод сделаем». Проходит два месяца и уже закладывается первый камень. Четыре месяца спустя завод построен, – рассказывает один французский инвестор. – В итоге через пять месяцев мы уже можем продавать первую продукцию. В России же такой промежуток времени необходим только для утверждения проектной документации. Другой пример. Вот мы сделали проектную документацию на завод. Это заняло определенное время. А потом нам приходит в голову оптимизировать, поменять что-то в проекте, улучшить. Но существует очень мало процедур для внесения изменений в уже одобренный проект, поэтому, как правило, необходимо начинать все сначала. Если вдруг нам приходится менять проект, то это практически невозможно. А ведь мы позиционируем себя как динамичная, инновационная компания, и это крайне сложно – бежать «инновационный кросс» в кандалах».

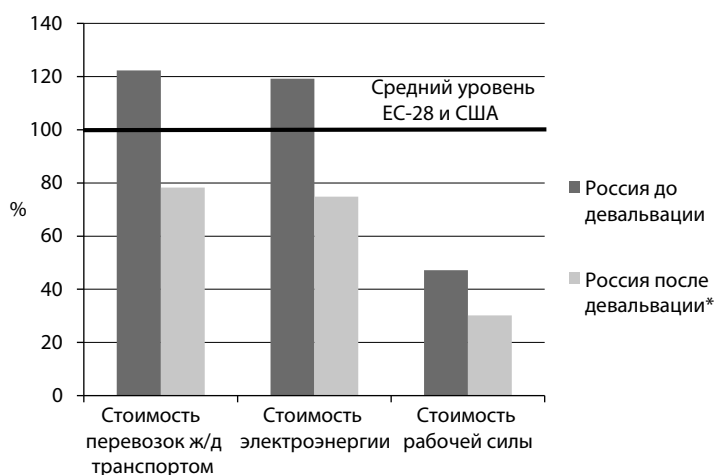
## Конкурентоспособность поневоле

Для расшивки «узких» мест у регионов сегодня появилась куда более действенная мотивация, чем понукания федерального центра. В своих комментариях к прошлому рейтингу мы жаловались: емкий российский рынок притягивает иностранцев, да вот издержки уже кое-где зашкаливают за европейский уровень. Сегодня резкое обесценение национальной валюты радикально изменило картину.

Во второй раз после 1998 года резкая девальвация рубля дает новые стимулы для развития экономики страны, делая ее вполне конкурентоспособной с точки зрения издержек производства. Если год назад стоимость железнодорожных перевозок превышала среднеевропейский уровень, то сегодня российские тарифы выглядят намного предпочтительней (график 7). Такая же или близкая к ней ситуация складывается и по другим видам затрат. Что касается оплаты труда, то за пределами городов-миллионников она и раньше оставалась в целом приемлемой, а сейчас ее уровень примерно в четыре-пять раз меньше, чем в странах ЕС.



**График 7.** Девальвация резко снизила издержки в российской экономике



\* Рассчитано при курсе 1 доллар = 50 рублей.

**Источник:** «Эксперт РА» (RAEX), по данным Росстата, ИПЕМ, Eurostat

Но этим список возможностей, открываемых кризисом и экономическими санкциями, не исчерпывается. Анализируя перечень регионов, которые увеличивали свое производство в 2014 году, мы выявили понятные закономерности. Во-первых, растут регионы с развитым агропромышленным комплексом – Краснодарский край, Ростовская и Саратовская области, в том числе регионы с ориентацией на столичный рынок сбыта – Московская, Воронежская, Тамбовская области. Абсолютный прирост продукции в каждом из этих регионов составляет более 10 млрд рублей в сопоставимых ценах, а максимально достигает 59 млрд рублей (в Ростовской области). Ускорившееся развитие продовольственного производства подтверждается и данными Росстата на общероссийском уровне. Так, за январь – октябрь 2014 года увеличился выпуск мяса (рост на 12%), птицы (на 7,7%), сыра (на 11%). Сказались российские «контрсанкции» – продовольственное эмбарго. Предприятия, мощности которых были недозагружены, смогли быстро нарастить объемы производства с целью заполнения образовавшихся на рынке лакун. Кроме того, к настоящему времени уже заявлено значительное количество новых инвестиционных проектов. В Тамбовской, Курской и Липецкой областях планируются новые вложения в свиноводство. Планы по развитию растениеводства (особенно садоводства) есть в Краснодарском и Ставропольском краях, Республике Татарстан, в ряде регионов с ЦФО и республиках Северного Кавказа (подробнее см. «Эксперт» № 47 за 2014 год).

Вторая группа регионов, которая генерирует рост, это нефтегазовые экспортеры, чьи компании выиграли за счет низкого курса рубля. Особенно выделяются регионы со значительной долей химических, нефтехимических и нефтеперерабатывающих производств. Заметный прирост производства дают Пермский край, Тульская, Воронежская, Омская, Тюменская область (без ХМАО и ЯНАО) области, Республика Башкортостан. Не остались внакладе и трубноки. Производство труб выросло за январь – октябрь 2014 года на 10,1%, что, с одной стороны, связано с фактическим прекращением поставок с Украины, а с другой – с запуском строительства новых трубопроводов с ориентацией на Китай («Сила Сибири»).



## Крым с нами

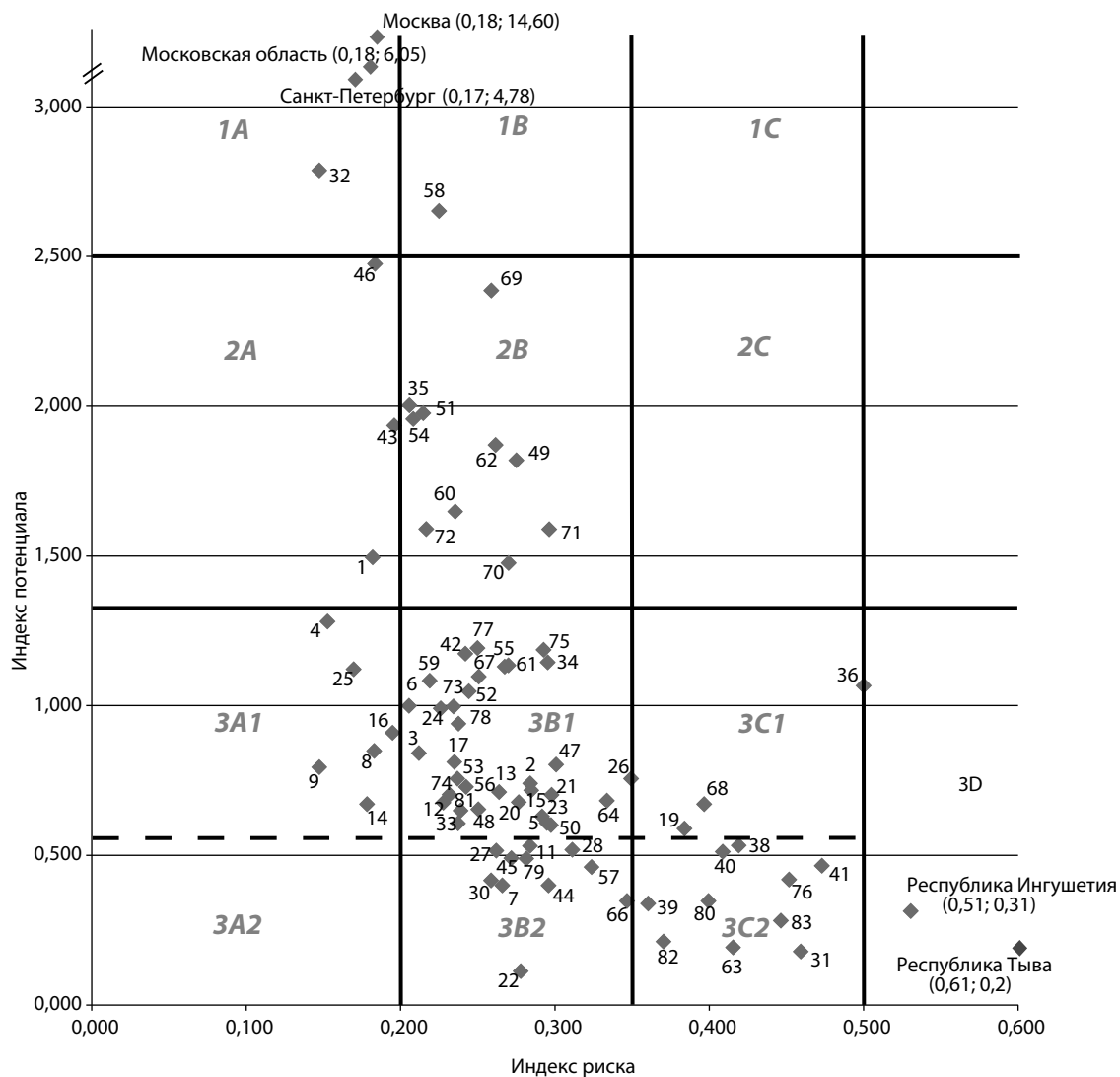
Республика Крым и город Севастополь в этом году не вошли в основной рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России по причине отсутствия значительной части статистических данных за 2013 год. Полноценно их инвестиционный климат возможно будет оценить в следующем году. Тем не менее, согласно предварительному анализу, проведенному «Экспертом РА», значения по риску и потенциалу Республики Крым соответствуют группе ЗВ1, а города Севастополя – ЗВ2. Важно отметить, что данные 2013 года характеризуют Крым и Севастополь на момент, когда они входили в состав Украины.

ЗВ1 – самая многочисленная группа субъектов РФ в рейтинге. Она характеризуется пониженным потенциалом и умеренным уровнем рисков. Ключевым инвестиционным потенциалом Республики Крым является туристический, и, в меньшей степени, – инфраструктурный. По потребительскому и производственному потенциалу Крым находится в пятом и шестом десятке регионов России соответственно. Наибольшие риски – финансовые, социальные и криминальные. Инвестиционный потенциал города Севастополя заметно ниже потенциала Республики Крым, в результате чего, согласно предварительной оценке, Севастополь вошел в группу с незначительным потенциалом при умеренных инвестиционных рисках.



## ПРИЛОЖЕНИЕ 1. РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

График 1. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов в 2014 году



1А – максимальный потенциал – минимальный риск  
1В – высокий потенциал – умеренный риск  
1С – высокий потенциал – высокий риск  
2А – средний потенциал – минимальный риск  
2В – средний потенциал – умеренный риск  
2С – средний потенциал – высокий риск  
3А1 – пониженный потенциал – минимальный риск

3А2 – незначительный потенциал – минимальный риск  
3В1 – пониженный потенциал – умеренный риск  
3С1 – пониженный потенциал – высокий риск  
3В2 – незначительный потенциал – умеренный риск  
3С2 – незначительный потенциал – высокий риск  
3D – низкий потенциал – экстремальный риск

Источник: «Эксперт РА» (RAEX)



Таблица 1. Распределение российских регионов в рейтинге инвестиционного климата в 2014 году

Номер на графике 1	Регион	Номер на графике 1	Регион	Номер на графике 1	Регион
<b>Максимальный потенциал — минимальный риск (1А)</b>		5	Ивановская область	22	Ненецкий автономный округ
10	Московская область	6	Калужская область	27	Новгородская область
18	г. Москва	12	Рязанская область	28	Псковская область
29	г. Санкт-Петербург	13	Смоленская область	30	Республика Адыгея
32	Краснодарский край	15	Тверская область	44	Республика Марий Эл
<b>Средний потенциал — минимальный риск (2А)</b>		17	Ярославская область	45	Республика Мордовия
1	Белгородская область	20	Республика Коми	57	Курганская область
43	Республика Башкортостан	21	Архангельская область	66	Республика Хакасия
46	Республика Татарстан	23	Вологодская область	79	Амурская область
<b>Пониженный потенциал — минимальный риск (3А1)</b>		24	Калининградская область	85	г. Севастополь*
4	Воронежская область	26	Мурманская область	<b>Максимальный потенциал — высокий риск (1С)</b>	
8	Курская область	33	Астраханская область	-	
9	Липецкая область	34	Волгоградская область		
14	Тамбовская область	42	Ставропольский край	<b>Средний потенциал — высокий риск (2С)</b>	
16	Тульская область	47	Удмуртская Республика	-	
25	Ленинградская область	48	Чувашская Республика		
<b>Незначительный потенциал — минимальный риск (3А2)</b>		50	Кировская область	<b>Пониженный потенциал — высокий риск (3С1)</b>	
-		52	Оренбургская область	19	Республика Карелия
		53	Пензенская область	36	Республика Дагестан
<b>Высокий потенциал — умеренный риск (1В)</b>		55	Саратовская область	68	Забайкальский край
58	Свердловская область	56	Ульяновская область	<b>Незначительный потенциал — высокий риск (3С2)</b>	
<b>Средний потенциал — умеренный риск (2В)</b>		59	Тюменская область	31	Республика Калмыкия
35	Ростовская область	61	Ямало-Ненецкий автономный округ	38	Кабардино-Балкарская Республика
49	Пермский край	64	Республика Бурятия	39	Карачаево-Черкесская Республика
51	Нижегородская область	67	Алтайский край	40	Республика Северная Осетия – Алания
54	Самарская область	73	Омская область	63	Республика Алтай
60	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	74	Томская область	76	Камчатский край
62	Челябинская область	75	Республика Саха (Якутия)	80	Магаданская область
69	Красноярский край	77	Приморский край	82	Еврейская автономная область
70	Иркутская область	78	Хабаровский край	83	Чукотский автономный округ
71	Кемеровская область	81	Сахалинская область	41	Чеченская Республика
72	Новосибирская область	84	Республика Крым*	<b>Низкий потенциал — экстремальный риск (3Д)</b>	
<b>Пониженный потенциал — умеренный риск (3В1)</b>		<b>Незначительный потенциал — умеренный риск (3В2)</b>		37	Республика Ингушетия
2	Брянская область	7	Костромская область	65	Республика Тыва
3	Владимирская область	11	Орловская область	* Предварительные данные.	

Источник: «Эксперт РА» (RAEX)





Таблица 2. Инвестиционный риск российских регионов в 2014 году

Ранг риска		Ранг потенциала, 2014 год	Регион (субъект федерации)	Средневзвешенный индекс риска, 2014 год	Изменение индекса риска, 2014 год к 2013 году, увеличение (+), снижение (-)	Ранги составляющих инвестиционного риска в 2014 году						Изменение ранга риска, 2014 год к 2013 году
2014 год	2013 год					Социальный	Экономический	Финансовый	Криминальный	Экологический	Управленческий	
1	5	4	Краснодарский край	0,147	-0,024	18	2	29	9	10	1	4
2	3	40	Липецкая область	0,147	-0,019	4	12	14	17	35	4	1
3	6	19	Воронежская область	0,153	-0,020	10	16	23	5	11	5	3
4	4	3	г. Санкт-Петербург	0,169	-0,002	2	11	1	45	48	55	0
5	1	26	Ленинградская область	0,170	0,007	17	21	5	21	46	8	-4
6	9	2	Московская область	0,177	-0,010	3	4	2	67	30	61	3
7	11	52	Тамбовская область	0,178	-0,016	6	19	46	11	8	9	4
8	2	17	Белгородская область	0,182	0,019	5	5	36	7	6	65	-6
9	13	36	Курская область	0,183	-0,030	8	31	32	6	2	26	4
10	10	1	г. Москва	0,183	-0,010	1	26	4	36	27	59	0
11	7	6	Республика Татарстан	0,183	0,000	33	3	16	19	39	31	-4
12	12	35	Тульская область	0,195	-0,016	7	42	15	25	25	42	0
13	19	11	Республика Башкортостан	0,196	-0,040	54	1	6	4	41	63	6
14	15	31	Калужская область	0,205	-0,020	44	17	9	62	23	13	1
15	8	8	Ростовская область	0,206	0,021	25	6	41	10	29	41	-7
16	16	10	Самарская область	0,208	-0,017	20	15	8	49	31	58	0
17	17	37	Владимирская область	0,212	-0,016	15	20	44	48	5	23	0
18	35	9	Нижегородская область	0,215	-0,041	9	56	20	70	14	20	17
19	25	15	Новосибирская область	0,217	-0,029	48	13	7	59	43	48	6
20	14	28	Тюменская область	0,219	-0,005	23	24	25	52	34	46	-6
21	18	5	Свердловская область	0,225	-0,007	12	50	13	44	59	37	-3
22	28	33	Калининградская область	0,226	-0,021	29	37	53	30	1	16	6
23	24	51	Рязанская область	0,228	-0,018	13	44	43	18	21	47	1
24	42	47	Томская область	0,232	-0,038	69	27	11	23	56	19	18
25	30	32	Омская область	0,234	-0,013	35	10	30	64	52	56	5
26	22	38	Ярославская область	0,235	-0,006	11	66	34	12	49	35	-4
27	20	14	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	0,235	-0,003	36	18	3	76	73	24	-7
28	27	41	Пензенская область	0,237	-0,010	24	60	52	1	9	30	-1
29	43	58	Астраханская область	0,237	-0,035	66	41	18	68	54	2	14
30	41	34	Хабаровский край	0,238	-0,031	38	39	28	35	68	14	11
31	23	55	Сахалинская область	0,239	-0,003	27	29	31	75	66	12	-8
32	21	22	Ставропольский край	0,242	0,002	32	14	22	79	19	50	-11
33	31	44	Ульяновская область	0,243	-0,006	47	54	37	15	12	36	-2
34	33	30	Оренбургская область	0,244	-0,009	37	35	17	8	60	73	-1
35	34	20	Приморский край	0,250	-0,006	53	9	47	61	58	34	-1
36	49	54	Чувашская Республика	0,251	-0,033	61	55	24	58	20	21	13



Продолжение таблицы 2

Ранг риска		Ранг потенциала, 2014 год	Регион (субъект федерации)	Средневзвешенный индекс риска, 2014 год	Изменение индекса риска, 2014 год к 2013 году, увеличение (+), снижение (-)	Ранги составляющих инвестиционного риска в 2014 году						Изменение ранга риска, 2014 год к 2013 году
2014 год	2013 год					Социальный	Экономический	Финансовый	Криминальный	Экологический	Управленческий	
37	44	27	Алтайский край	0,251	-0,023	62	22	27	27	45	64	7
38	26	71	Республика Адыгея	0,259	0,012	58	32	65	51	3	3	-12
39	46	7	Красноярский край	0,259	-0,022	49	23	21	57	76	32	7
40	39	12	Челябинская область	0,262	-0,002	30	36	19	78	63	40	-1
41	37	64	Новгородская область	0,262	0,003	16	40	64	54	17	45	-4
42	54	46	Смоленская область	0,264	-0,032	31	68	51	50	15	27	12
43	61	72	Республика Марий Эл	0,266	-0,043	70	52	48	2	42	29	18
44	53	25	Саратовская область	0,268	-0,028	41	33	58	14	38	57	9
45	40	24	Ямало-Ненецкий автономный округ	0,270	0,002	14	73	10	69	83	6	-5
46	29	18	Иркутская область	0,270	0,023	63	28	12	47	72	60	-17
47	52	66	Республика Мордовия	0,272	-0,020	65	30	55	66	4	28	5
48	57	13	Пермский край	0,275	-0,030	42	51	35	20	64	70	9
49	45	50	Республика Коми	0,277	0,002	64	57	26	43	77	7	-4
50	38	83	Ненецкий автономный округ	0,278	0,017	40	53	40	28	82	10	-12
51	48	67	Амурская область	0,282	-0,002	34	47	69	29	65	11	-3
52	59	62	Орловская область	0,284	-0,023	28	43	59	72	16	66	7
53	36	43	Брянская область	0,284	0,025	19	48	68	39	28	54	-17
54	60	45	Тверская область	0,285	-0,024	51	75	39	73	13	33	6
55	32	56	Вологодская область	0,292	0,042	67	45	42	34	62	62	-23
56	51	21	Республика Саха (Якутия)	0,293	0,001	71	38	49	3	80	18	-5
57	47	57	Ивановская область	0,295	0,013	21	59	72	32	33	43	-10
58	50	23	Волгоградская область	0,295	0,010	43	63	33	41	32	78	-8
59	63	73	Костромская область	0,296	-0,019	22	58	38	63	51	79	4
60	56	16	Кемеровская область	0,296	-0,006	39	62	56	40	71	25	-4
61	64	59	Кировская область	0,298	-0,020	46	74	50	42	55	49	3
62	62	48	Архангельская область	0,298	-0,015	45	65	57	22	75	17	0
63	58	39	Удмуртская Республика	0,301	-0,005	50	64	45	60	40	75	-5
64	65	63	Псковская область	0,311	-0,021	55	67	66	13	26	71	1
65	66	69	Курганская область	0,324	-0,014	52	77	60	71	36	52	1
66	67	49	Республика Бурятия	0,334	-0,006	72	25	67	38	67	72	1
67	55	75	Республика Хакасия	0,347	0,047	57	61	73	31	53	76	-12
68	68	42	Мурманская область	0,349	0,008	56	78	54	55	79	51	0
69	73	76	Карачаево-Черкесская Республика	0,360	-0,022	75	7	75	65	7	77	4
70	71	79	Еврейская автономная область	0,370	0,015	68	81	71	24	47	68	1
71	69	60	Республика Карелия	0,384	0,035	74	80	61	37	70	67	-2
72	72	53	Забайкальский край	0,397	0,017	73	69	63	80	74	38	0



Окончание таблицы 2

Ранг риска		Ранг потенциала, 2014 год	Регион (субъект федерации)	Средневзвешенный индекс риска, 2014 год	Изменение индекса риска, 2014 год к 2013 году, увеличение (+), снижение (-)	Ранги составляющих инвестиционного риска в 2014 году						Изменение ранга риска, 2014 год к 2013 году
2014 год	2013 год					Социальный	Экономический	Финансовый	Криминальный	Экологический	Управленческий	
73	70	74	Магаданская область	0,400	0,047	59	82	62	77	78	39	-3
74	80	65	Республика Северная Осетия – Алания	0,409	-0,075	60	70	74	82	44	74	6
75	77	81	Республика Алтай	0,416	-0,019	81	76	77	33	57	15	2
76	74	61	Кабардино-Балкарская Республика	0,419	0,002	77	49	76	81	18	53	-2
77	78	78	Чукотский автономный округ	0,446	0,010	26	83	70	26	81	83	1
78	75	70	Камчатский край	0,452	0,030	79	79	78	46	69	69	-3
79	76	82	Республика Калмыкия	0,459	0,037	82	72	79	56	50	22	-3
80	82	68	Чеченская Республика	0,473	-0,090	78	71	81	16	22	44	2
81	79	29	Республика Дагестан	0,500	0,020	76	8	80	83	24	81	-2
82	81	77	Республика Ингушетия	0,531	0,025	80	34	83	74	37	80	-1
83	83	80	Республика Тыва	0,613	0,012	83	46	82	53	61	82	0

Источник: «Эксперт РА» (RAEX)



Таблица 3. Инвестиционный потенциал российских регионов в 2014 году

Ранг потенциала	Ранг риска, 2013		Регион (субъект федерации)	Доля в общероссийском потенциале, 2014 год, %	Изменение доли в потенциале, 2014 год к 2013 году, п. п.	Ранги составляющих инвестиционного потенциала в 2014 году								Изменение ранга потенциала, 2014 год к 2013 году				
	2014 год	2013 год				Трудовой	Потребительский	Производственный	Финансовый	Институциональный	Инновационный	Инфраструктурный	Природно-ресурсный		Туристический			
1	1	10	г. Москва	14,569	-0,749	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	
2	2	6	Московская область	6,046	-0,028	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	0
3	3	4	г. Санкт-Петербург	4,780	-0,685	3	3	2	3	2	3	2	3	3	6	83	4	0
4	4	1	Краснодарский край	2,788	0,108	4	4	7	4	4	4	4	25	5	27	1	0	
5	5	21	Свердловская область	2,651	0,024	8	5	5	5	5	5	6	8	46	12	6	0	
6	6	11	Республика Татарстан	2,476	-0,041	6	7	6	6	6	6	7	6	19	40	5	0	
7	7	39	Красноярский край	2,386	-0,016	14	14	15	10	13	18	13	18	74	1	7	0	
8	11	15	Ростовская область	2,003	0,078	7	8	9	11	5	14	5	14	18	33	16	3	
9	8	18	Нижегородская область	1,976	0,004	10	10	11	12	10	4	10	4	27	56	11	-1	
10	9	16	Самарская область	1,957	0,025	5	9	12	9	8	11	11	17	17	46	15	-1	
11	10	13	Республика Башкортостан	1,935	0,004	11	6	8	8	12	20	12	20	50	22	8	-1	
12	12	40	Челябинская область	1,871	0,030	9	11	13	14	11	9	11	9	31	29	9	0	
13	13	48	Пермский край	1,819	0,022	22	13	10	13	15	16	15	16	60	6	12	0	
14	14	27	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	1,648	-0,052	23	21	4	7	44	49	76	8	53	29	1	0	
15	16	19	Новосибирская область	1,590	0,011	12	15	20	16	9	5	5	47	39	29	1	0	
16	15	60	Кемеровская область	1,589	-0,011	15	17	16	19	23	37	37	52	5	32	-1	0	
17	18	8	Белгородская область	1,495	0,071	29	28	23	24	26	38	38	4	4	37	1	0	



Продолжение таблицы 3

Ранг потенциала	Ранг риска, 2013		Регион (субъект федерации)	Доля в общероссийском потенциале, 2014 год, %	Изменение доли в потенциале, 2014 год к 2013 году, п. п.	Ранги составляющих инвестиционного потенциала в 2014 году								Изменение ранга потенциала, 2014 год к 2013 году	
	2014 год	2013 год				Трудовой	Потребительский	Производственный	Финансовый	Институциональный	Инновационный	Инфраструктурный	Природно-ресурсный		Туристический
18	17	46	Иркутская область	1,476	0,000	21	23	18	15	20	19	73	7	13	-1
19	21	3	Воронежская область	1,281	0,141	20	18	26	22	21	12	15	51	31	2
20	20	35	Приморский край	1,192	0,027	18	27	25	31	17	33	44	18	10	0
21	19	56	Республика Саха (Якутия)	1,186	0,001	50	47	38	35	52	51	81	2	68	-2
22	24	32	Ставропольский край	1,173	0,056	13	16	27	20	18	48	49	44	21	2
23	22	58	Волгоградская область	1,144	0,017	16	20	22	21	22	30	45	34	36	-1
24	23	45	Ямало-Ненецкий автономный округ	1,134	0,012	58	56	14	28	73	71	75	3	66	-1
25	25	44	Саратовская область	1,130	0,018	17	25	28	26	24	24	26	38	27	0
26	27	5	Ленинградская область	1,121	0,034	26	29	21	27	28	26	7	47	19	1
27	28	37	Алтайский край	1,097	0,019	25	24	32	29	30	13	43	23	23	1
28	29	20	Томенская область	1,083	0,049	35	19	17	17	14	27	62	45	25	1
29	26	81	Республика Дагестан	1,066	-0,044	19	12	57	18	34	23	35	41	46	-3
30	30	34	Оренбургская область	1,048	0,041	27	26	24	23	32	47	38	21	26	0
31	32	14	Калужская область	0,999	0,022	45	43	34	43	37	7	14	68	34	1
32	31	25	Омская область	0,997	-0,005	24	22	19	25	25	28	55	42	60	-1
33	33	22	Калининградская область	0,991	0,018	43	59	39	58	19	42	3	28	35	0
34	34	30	Хабаровский край	0,939	0,016	28	31	37	34	31	43	63	13	22	0
35	35	12	Тульская область	0,909	0,043	31	30	33	32	27	35	9	64	51	0



# ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ – 2014: БРЕМЯ УПРАВЛЕНИЯ

Продолжение таблицы 3

Ранг потенциала	Ранг риска, 2013		Регион (субъект федерации)	Доля в общероссийском потенциале, 2014 год, %	Изменение доли в потенциале, 2014 год к 2013 году, п. п.	Ранги составляющих инвестиционного потенциала в 2014 году								Изменение ранга потенциала, 2014 год к 2013 году		
	2014 год	2013 год				Трудовой	Потребительский	Производственный	Финансовый	Институциональный	Инновационный	Инфраструктурный	Природно-ресурсный		Туристический	
36	42	37	9	Курская область	0,848	0,036	39	41	45	39	50	40	10	20	64	1
37	44	36	17	Владимирская область	0,841	-0,004	33	39	41	41	29	34	16	66	17	-1
38	43	38	26	Ярославская область	0,811	0,028	47	35	40	38	36	22	29	77	18	0
39	42	39	63	Удмуртская Республика	0,803	0,022	30	32	31	33	35	29	37	65	50	0
40	41	42	2	Липецкая область	0,794	0,074	37	33	30	40	41	72	8	71	65	2
41	40	44	28	Пензенская область	0,756	0,056	32	36	48	44	46	21	30	54	57	3
42	43	40	68	Мурманская область	0,756	0,021	54	52	49	46	56	55	48	11	59	-2
43	44	43	53	Брянская область	0,740	0,027	42	34	52	37	33	52	13	67	52	0
44	46	41	33	Ульяновская область	0,728	-0,002	38	42	50	48	42	17	40	53	63	-3
45	47	46	54	Тверская область	0,717	0,024	34	38	46	47	38	36	39	59	30	1
46	48	56	42	Смоленская область	0,711	0,074	44	53	51	57	16	68	24	69	40	10
47	49	47	24	Томская область	0,702	0,016	40	58	43	45	45	10	80	36	78	0
48	51	45	62	Архангельская область	0,702	0,009	51	37	44	42	43	39	67	19	43	-3
49	52	49	66	Республика Бурятия	0,683	0,021	55	57	66	59	62	66	77	10	14	0
50	53	48	49	Республика Коми	0,678	-0,001	57	48	36	36	55	58	71	15	49	-2
51	54	53	23	Рязанская область	0,675	0,033	46	46	42	50	49	41	34	55	38	2
52	55	54	7	Тамбовская область	0,671	0,029	56	44	54	53	61	15	33	62	69	2
53	56	51	72	Забайкальский край	0,671	0,014	64	50	64	54	63	70	70	9	39	-2



Продолжение таблицы 3

Ранг потенциала	Ранг риска, 2013		Регион (субъект федерации)	Доля в общероссийском потенциале, 2014 год, %	Изменение доли в потенциале, 2014 год к 2013 году, п. п.	Ранги составляющих инвестиционного потенциала в 2014 году								Изменение ранга потенциала, 2014 год к 2013 году	
	2014 год	2013 год				Трудовой	Потребительский	Производственный	Финансовый	Институциональный	Инновационный	Инфраструктурный	Природно-ресурсный		Туристический
54	62	55	Чувашская Республика	0,653	0,012	36	55	53	55	48	45	22	78	48	1
55	60	50	Сахалинская область	0,649	-0,008	72	61	29	30	59	73	54	24	70	-5
56	68	52	Вологодская область	0,629	-0,014	49	49	35	51	39	56	64	57	24	-4
57	61	57	Ивановская область	0,608	0,001	53	54	56	60	51	31	32	79	42	0
58	59	29	Астраханская область	0,606	0,021	48	45	55	52	47	65	53	31	61	1
59	58	61	Кировская область	0,600	0,014	41	40	47	49	40	54	61	52	41	-1
60	60	71	Республика Карелия	0,589	0,014	70	67	67	65	53	50	41	25	20	0
61	61	76	Кабардино-Балкарская Республика	0,533	0,017	63	65	74	69	69	57	21	35	58	0
62	64	52	Орловская область	0,532	0,029	60	63	59	62	57	62	25	73	67	2
63	65	64	Псковская область	0,518	0,021	68	68	70	70	54	67	20	74	33	2
64	63	41	Новгородская область	0,515	0,011	69	66	60	64	58	32	42	76	28	-1
65	62	74	Республика Северная Осетия – Алания	0,512	0,005	59	64	75	67	71	60	12	75	56	-3
66	67	47	Республика Мордовия	0,490	0,023	52	69	62	66	68	53	36	63	62	1
67	66	51	Амурская область	0,489	-0,002	61	60	61	61	64	63	66	26	55	-1
68	70	80	Чеченская Республика	0,465	0,049	65	51	76	56	77	46	28	72	79	2
69	68	65	Курганская область	0,461	0,033	62	62	63	63	60	44	51	61	74	-1
70	71	78	Камчатский край	0,419	0,013	74	74	71	73	72	61	69	17	54	1



Окончание таблицы 3

Ранг потенциала	Ранг риска, 2013		Регион (субъект федерации)	Доля в общероссийском потенциале, 2014 год, %	Изменение доли в потенциале, 2014 год к 2013 году, п. п.	Ранги составляющих инвестиционного потенциала в 2014 году								Изменение ранга потенциала, 2014 год к 2013 году	
	2014 год	2013 год				Трудовой	Потребительский	Производственный	Финансовый	Институциональный	Инновационный	Инфраструктурный	Природно-ресурсный		Туристический
71	69	38	Республика Адыгея	0,416	-0,004	73	72	77	74	70	76	11	80	73	-2
72	73	43	Республика Марий Эл	0,399	0,021	66	71	65	71	66	64	57	43	72	1
73	72	59	Костромская область	0,399	-0,002	67	70	58	68	65	74	58	70	45	-1
74	74	73	Магаданская область	0,348	0,003	79	77	72	77	75	59	72	14	80	0
75	75	67	Республика Хакасия	0,347	0,020	75	73	69	72	67	78	65	32	76	0
76	76	69	Карачаево-Черкесская Республика	0,339	0,016	71	75	73	75	74	69	56	60	44	0
77	77	82	Республика Ингушетия	0,313	-0,002	78	76	81	76	81	82	23	81	75	0
78	78	77	Чукотский автономный округ	0,282	0,017	82	83	78	79	82	83	68	16	77	0
79	79	70	Еврейская автономная область	0,211	0,012	81	81	80	82	76	80	59	50	82	0
80	80	83	Республика Тыва	0,200	0,003	77	78	83	78	80	75	82	30	71	0
81	81	75	Республика Алтай	0,192	0,005	80	80	82	81	79	81	79	58	47	0
82	82	79	Республика Калмыкия	0,179	0,007	76	79	79	80	78	79	78	48	81	0
83	83	50	Ненецкий автономный округ	0,113	0,001	83	82	68	83	83	77	83	37	83	0

Источник: «Эксперт РА» (РАЕХ)





## ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ КОМПАНИЙ – ЧЛЕНОВ ФРАНКО-РОССИЙСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

Интервью с Эриком Бриссе,  
президентом ЗАО «ГК «Электрощит» – ТМ Самара» (Schneider Electric)



**– Покупка ЗАО «ГК «Электрощит» – ТМ Самара» была единственным вариантом, который рассматривали в Schneider Electric для расширения присутствия на российском рынке, или вы рассматривали и возможность строительства с нуля?**

– Мы были больше заинтересованы в покупке компании, которая уже известна на рынке. А «Электрощит», может быть, самая большая компания по производству электрооборудования, по региональному охвату. Самая крупная площадка, конечно, в Самаре, но есть представительства и в других регионах, и даже за рубежом. И к тому же у них уже налажено взаимодействие с энергосетями, логистика. Поэтому покупка была стратегически важна для Schneider Electric.

**– То есть для вас проблема выбора региона в данном случае была вторична?**

– Да. Мы объединились с компанией и пришли в регион, где она уже присутствовала. Помимо покупки «Электрощита», мы в Самаре также реализуем проект по строительству трансформаторного завода, потому что здесь у нас уже есть своя инфраструктура. Но у Schneider Electric были и другие проекты, например, строительство завода в Казани, потому что нам интересен рынок Татарстана.

**– Насколько известно, у вас первоначально были достаточно обширные планы по развитию присутствия в Самаре и развитию «Электрощита». Вы еще собираетесь переносить сюда какие-то управленческие органы своей компании?**

– Да, мы уже создали центр услуг для отдела кадров. Это значит, что здесь в Самаре мы будем обслуживать с точки зрения управления персоналом весь регион СНГ. И здесь же в Самаре будет штаб-квартира управления по рынку «Энергетика» Schneider Electric.

**– Как выстраивались ваши отношения с администрацией Самарской области, насколько трудно шло согласование этой сделки?**

– Здесь два вопроса. С одной стороны, сделку было очень сложно завершить, но это не связано с региональной администрацией. У компании были лицензии на производство атомного и военного оборудования, поэтому она попадала под категорию стратегических компаний, которым нужно получить специальное одобрение. Все шло очень медленно, пока не было принято решение на политическом уровне.

С другой стороны, очень быстро были выстроены коммуникации с региональной и местной властью. Уже на первой неделе после покупки мы встречались с губернатором и министром промышленности, который был прикреплен к нашей компании, чтобы помочь в разрешении возникающих вопросов. И в течение двух недель встретились с мэром города.

**– У компании Schneider Electric есть активы в Екатеринбурге? До назначения на должность президента ЗАО «ГК «Электрощит» – ТМ Самара» вы возглавляли производство в этом городе. Как там шло взаимодействие с администрацией?**

– Да, есть. Там отношения были нормальными, мы тоже получили поддержку. Но в Самаре, может быть, из-за более крупных размеров инвестиций, найти общий язык оказалось намного легче, чем в Екатеринбурге.



**– По какому кругу вопросов вы взаимодействуете с администрацией?**

– У нас, например, были трудности в процессе покупки земельного участка для того, чтобы расширить производство наших трансформаторов. Не все рады видеть иностранных инвесторов в регионе, мы иногда можем мешать местным интересам. Вот мы выиграли тендер на приобретение земельного участка, на который претендовала еще одна компания. Был долгий процесс по решению проблемы, и здесь мы получили четкую поддержку администрации.

В целом решить какой-то вопрос, получить принципиальное согласие на уровне руководителей – это очень быстро. Но потом решение вопроса начинает тормозиться на более низких уровнях.

**– В случае с приведенным примером коллизии вокруг земельного участка – сколько вы уже занимаетесь согласованием?**

– Около полутора лет. И я знаю, что не только мы страдаем от этого. В этой сфере реально есть что улучшить.

**– Ваше ощущение как руководителя – насколько вам здесь комфортно?**

– Если мы говорим о деловом климате, то здесь у нас комфортная ситуация. Тот факт, что нас очень быстро приняли, – это хороший знак. С нашей стороны были вложены значительные инвестиции. Плюс мы отвечаем примерно за 7,5 тысяч сотрудников, поэтому важна готовность к коммуникации с обеих сторон, нам важно донести свою стратегию развития и правильно вписаться в регионы России.

**– Что вы подразумеваете под «вписаться в регионы»? Выполнение каких-то социальных обязательств?**

– Не совсем. Просто нужно объективно понимать, что есть конкретная окружающая действительность. Никто к нам не приходил и не говорил, что, например, 118-й школе нужен ремонт или что нужно построить детские площадки. Но социальное партнерство – это наш подход к развитию, который подразумевает работу не только для компании, но еще и для людей. Поэтому мы не можем просто сидеть за высоким забором завода, игнорируя то, что происходит вокруг.

**– Уровень развития промышленности в Самарской области соответствует вашим требованиям? Есть ли компании, куда вы можете обратиться для заключения контракта на поставку каких-то деталей?**

– В целом мы хотели бы постепенно передать какое-то непрофильное производство на аутсорсинг, к примеру, производство упаковки. Это соответствует нашим принципам построения бизнеса. Но за полтора года нашего присутствия компаний, готовых обеспечить нам стабильные поставки, мы не нашли. Возможно, неправильно искали.

**– Вы готовы в ответ обеспечить им гарантированный спрос?**

– Готовы, но мы не можем обеспечить весь спрос, только его часть. Нужны еще какие-то заказчики. А они не приходят, потому что нет поставщиков. Так что это как вопрос про курицу и яйцо.

**– Достаточно ли качественных трудовых ресурсов в Самаре для целей развития вашей компании?**

– Мы сейчас сотрудничаем с СамГТУ и с Самарским аэрокосмическим университетом имени Королева. Здесь обучение – на пять с плюсом, качественное очень. Насчет количества: в регионе специалистов недостаточно, мы вынуждены привлекать из других регионов. И, конечно, возникают вопросы по поводу жилья, их адаптации.



– **Насколько я понял, у вас есть идея запускать какие-то собственные программы в этих вузах.**

– Да, если даже уровень обучения очень хороший, он не всегда подходит нам на 100%. Поэтому мы подписали договор с университетами. Совместно с СамГТУ у нас есть магистерская программа, которая финансируется нашим предприятием. Мы ее несколько месяцев совместно разрабатывали. Недавно провели отбор студентов, и сейчас они учатся по двухгодичной программе. Мы ожидаем, что по окончании обучения выпускники придут к нам вполне готовыми специалистами. И такое сотрудничество будет развиваться. Буквально несколько недель назад мы подписали соглашение с Аэрокосмическим университетом.

– **А, например, целевое направление на обучение? Есть планы отправлять молодых людей учиться? Готовы ли вы доплачивать за их обучение или платить стипендию, а потом возвращать к себе на предприятие?**

– Мы предпочитаем инвестировать в университеты. Если отправить кого-то обучаться, то не факт, что вернется. Мы, скорее, стараемся проводить обмен внутри предприятия. Например, тех, кто работал во Франции, направлять в Россию. Но это в основном менеджеры.

– **А что с рабочими? Насколько остра проблема?**

– Рабочих сил, конечно, катастрофически не хватает. Потому что молодые меньше хотят работать на заводе. Проще работать таксистами или продавать мобильные телефоны. Мы пытаемся как-то решить эту проблему через развитие сотрудничества с техникумами, с колледжами.

Но, с другой стороны, у нас ситуация проще, чем, например, в Калуге, где много компаний разместились, и им ощутимо не хватает кадров, рабочей силы.

– **Заключительный вопрос: непростые отношения, которые сейчас сложились между Россией и Западной Европой, как-то повлияли на ваши контакты с региональными и местными администрациями, что-то изменилось в отношениях простых людей?**

– Французский бизнес очень негативно относится к санкциям. Потому что санкции расстроят долгосрочные взаимодействия между российскими и западными компаниями. Строить отношения очень долго, но стоит как-то ограничить торговлю – и всё, схемы сломаны, логистику надо с нуля выстраивать.



**Интервью с Оливье Наккашем,  
генеральным директором Groupe SEB**



**– Насколько известно, производство вашей компании расположено в Санкт-Петербурге?**

– Да, в Санкт-Петербурге мы производим сковороды, уже на протяжении 20 лет. Все остальное, в том числе электроприборы, импортируем из Франции и Китая.

**– Чем был обусловлен выбор региона?**

– Я думаю, что сыграл роль логистический фактор. Наше производство размещено в регионе, где рядом море, портовый город, нам было проще оттуда распространять свою продукцию в Прибалтику и другие регионы России.

**– То есть на первом плане выступало не качество бизнес-среды в регионе, а какие-то логистические преимущества?**

– Не только. Порт позволяет быстро работать. К тому же здесь более квалифицированные кадры по сравнению с другими регионами.

Мы производим в России 2% сковородок нашей группы. Стратегическая позиция группы заключается в том, чтобы локализовать производство в странах, которые являются важными партнерами, чтобы быстрее отвечать потребностям клиентов в этой стране. То, что мы имеем производство на месте, также защищает нас с политической точки зрения.

**– Значит, для вас главное – обозначить присутствие в стране? А какие-то льготы, которые предоставляются в конкретных регионах, они для вас второстепенны?**

– Если бы сегодня мы начали с чистого листа, то, наверное, рассмотрели бы также Московскую область, так как она расположена ближе к центру, а поставки в Прибалтику и на Украину осуществляются сейчас из Европы, и уже не через Санкт-Петербург.

**– Вы не рассматриваете вариант открытия еще одного производства в России?**

– Шансы открыть дополнительное производство в России низкие. Мы, как Группа СЕБ, производим локально, когда присутствует экономический интерес, но здесь, в России, наши конкуренты получают товар из Китая, себестоимость которого в основном значительно ниже, чем в случае производства нами в РФ.

Сейчас для нас развитие может означать открытие собственных брендовых магазинов в Москве и Санкт-Петербурге. Но пока что экономические условия тормозят этот процесс. В перспективе, если позволит экономическая ситуация, после Москвы и Санкт-Петербурга мы будем планировать открытие в других крупных городах, например, в Краснодаре.

**– Ваша компания – значимый по размеру вложений инвестор: и по объему вложенных средств, и по созданным рабочим местам?**

– Я бы не сказал, что мы – очень крупный инвестор, на производстве у нас работает около 70–80 человек. То есть количество людей, непосредственно работающих на нас, не очень велико, но у нас много партнеров и субподрядчиков, которые, например, обеспечивают логистику, сервисное обслуживание, дилеры, которые зарабатывают, когда наш бизнес развивается, и тому подобное. И за счет этого мультипликативного действия получается, что мы даем работу и заказы значительному количеству компаний и людей.



**– При открытии магазинов у вас возникают какие-то проблемы во взаимодействии с местными властями?**

– У нас есть юристы, которые занимаются этими процессами. Никаких вопросов они мне не задавали, значит, серьезных проблем не было. Но есть личное впечатление: в Германии, например, мне не нужно подписывать столько бумаг, сколько я подписываю в России. Компании нашего размера в Германии не нужен юрист в штате, а в России нужен. Но это не те проблемы, которые мы не могли бы решить и о которых стоит говорить.

**– Как вы находите персонал для своего производства? Вы удовлетворены уровнем квалификации претендентов или приходится их доучивать?**

– Я разделяю работников на две категории: тех людей, которые у нас работают на производстве, и тех, которые работают в маркетинге, в продажах. Мой директор по HR говорит, что нормальная текучка кадров – 20%, у нас – 10–15%, это хороший показатель, он говорит о том, что людям хорошо в СЕБ. Большинство людей, которые работают на нашем производстве в Питере, работают с момента открытия. В Петербурге нам нужно обучать персонал в основном для адаптации к новым запускам продукции и для постоянного улучшения качества и производительности.

В офисе в Москве другая ситуация. Люди, которые работают в бухгалтерии, юристы – прекрасно работают, у них очень высокий уровень квалификации. Молодые люди, которые только вышли из института, лучше, чем в среднем молодые специалисты в Европе. А вот в продажах, маркетинге ситуация не так хороша. По своему опыту жизни и работы во многих европейских странах я бы сказал, что, в общем, уровень профессионализма ниже в этих областях. По-моему, нужно отметить два аспекта.

Во-первых, по моим ощущениям с точки зрения менталитета, работа в области «полевых» продаж здесь считается не настолько престижной, как в Европе. Уровень образования торговых представителей в начале карьеры довольно низкий, это меня удивляет, так как область продаж предлагает хорошее развитие карьеры, если сотрудник имеет соответствующие навыки и стремится к этому. По сути, продажи – это смысл работы любой компании, что бы она ни производила и какие услуги ни оказывала бы. Продажи – это основа такой компании, как наша.

Второй аспект заключается в нехватке на рынке труда специалистов в сфере маркетинга, какими мы их себе представляем в странах с развитой рыночной экономикой. Такому рынку, как российский, стремительно растущему на протяжении последних 20 лет, открывающемуся рыночной экономике, не хватает студентов, имеющих образование в этой области. И так как конкуренция в России в сфере потребительских товаров была до сих пор менее интенсивной, чем, например, в европейских странах с развитой экономикой, компании не считали необходимым развивать сложные стратегии.

В целом я бы отметил, что в России сотрудники слишком ориентированы на процесс, что очень хорошо для бизнеса, но у них нет нацеленности на конечный результат.

Российские компании, которые в течение следующих лет смогут вложить максимум усилий в развитие совместного видения продаж, ассортимента, сервисного обслуживания и своевременного исполнения, обеспечат себе прекрасное будущее и будут доминировать на рынке.