

Г. В. Васильченко,
к. е. н., доцент кафедри управління регіональним та економічним розвитком,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ТЕХНОЛОГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ТЕРИТОРІЮ

Стаття присвячена проблемам вивчення технології залучення прямих іноземних інвестицій, (ПІІ) яка базується на мотиваційних факторах діяльності багатонаціональних корпорацій (БНК) та особливостях локалізації інвестицій в пріоритетних територіях.

The article examines the methodology of foreign direct investment attraction, focusing on the motivational factors of multinational corporations and the specificities of localizing investment in the priority territories.

ВСТУП

Протягом останніх років Україна мала непогані показники зростання економіки. Але відсутність стратегічних планів, реформ, системних рішень, перекося в централізації влади, незбалансовані закони, обмеженість прав та мотивацій розвитку територій були на перепоні використання можливостей побудови відшліфованих технологій роботи з потенційним інвестором та залучення стратегічних високопродуктивних прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в міста та регіони країни, які могли б забезпечити прорив у розвитку національної конкурентоспроможності. Враховуючи глобальну економічну кризу, економічні системи сьогодні входять у стадію дефіциту міжнародного капіталу. Головним джерелом прямих іноземних інвестицій залишаються багатонаціональні корпорації (БНК), на які припадає 84% загального світового вивозу інвестицій [1, с. 42]. Україна повинна не втратити цей ресурс, залучення якого суттєво ускладнилося. Перед урядом стоїть завдання щодо створення та розвитку схем, алгоритмів, інституцій, законодавства та умов, які б не тільки формували сприятливий клімат в країні, але й зацікавлювали місцеві влади заохочувати інвестиції у свої території.

Дослідженням інвестиційних процесів займалось багато українських вчених: Бланк І.А., Борщ Л.М., Вовкодав В.В., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Коваленко Ю.М., Пересада А.А., Майорова Т.В., Правик Ю.М., Черваньов Д.М., Чумаченко О.Г., та інші, на цю тему підготовлено і захищено близько 1000 дисертацій. Але інвестиційна привабливість України залишається низькою. Міжнародні рейтингові обстеження оцінюють якість інвестиційного середовища як найслабше місце в українській економіці. Воно визначається неефективною урядовою бюрократією, корупцією, нестабільністю, складним адмініструванням податків, занедбаною інфраструктурою та низькокваліфікованою робочою силою [1, с. 56]. За даними звіту останнього Всесвітнього економічного Форуму про глобальну конкурентоспроможність, Україна зайняла 72 місце серед 134 країн, поступаючись Литві (44 місце), Латвії (54 місце), Росії (51 місце), Казахстану (66 місце). Найнижчий результат — 115 місце відводиться категорії "якість інституцій", зокрема, для нашої країни є проблемними "прозорість ухвалення урядових рішень" (110 місце), ефективність використання державного бюджету (114 місце), довіра суспільства до політиків (101 місце), тягар державного регулювання (91 місце), показники ефективності товарних ринків (101 місце) та технологічності (93 місце) [2, 3]. Цікавими є оцінки фахівців, за якими ще в 1992 році конкурентні переваги країн з розвинутою економікою

лише на 15% залежали від традиційних показників (обсяг ВВП, рівень інфляції, сальдо торговельного балансу) і на 85% — від інтелектуальних факторів конкурентоспроможності, пов'язаних з людським чинником (мотивація праці, ступінь освіченості і кваліфікації кадрів, тощо) [1, с. 20].

Залишаються маловивченими питання технології залучення прямих іноземних інвестицій, особливо, що стосується багатонаціональних або транснаціональних корпорацій, моделювання мотивів здійснення цих інвестицій на різних етапах прийняття рішення, їх якісна характеристика, вибір території розташування. Формуванням умов для залучення ПІІ, характер цих інвестицій, їх присутність в тій чи іншій території, роль громад, розробка відповідних стратегій розвитку території частково вже досліджувались автором у попередніх статтях [5, 6].

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою даного дослідження є вивчення факторів мотивації прийняття рішення про інвестиції БНК, їх класифікація, уточнення понять ПІІ, якісні характеристики яких кардинально впливають на розвиток територій та країни, вибудовування технологічного ланцюжка процесу прийняття рішення інвестором про вибір місця розташування, а також роль місцевої громади в залученні інвестицій у свою територію.

РЕЗУЛЬТАТИ

Багатонаціональні корпорації, яких у світі є більше 70000, забезпечують десятку частину світового ВВП, третину всього експорту, мають понад 20 трл. доларів США обсягу реалізованої продукції, створили 60 млн робочих місць [7]. Інвестиції цих компаній прискорюють нагромадження основного капіталу, сприяють нормалізації платіжного балансу, підвищенню продуктивності праці, передачі управлінських навичок та передового міжнародного досвіду, забезпечують запровадження нових технологій, збільшення потоку грошей у країну, інтеграцію місцевих економік у міжнародне співробітництво та супроводжуються ефектом мультиплікації [7, 8]. Країни і території конкурують за отримання інвестицій від таких компаній. У класифікації країн за етапами розвитку, що виконувалися в рамках досліджень глобального індексу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму в Давосі (Швейцарія) у 2008 році, Україну було включено до групи країн, що знаходяться в процесі переходу до такого етапу, на якому конкурентоспроможність оцінюється зовнішньою відкритістю, ефективністю ринків та здатністю до прийняття нових технологій, що надходять з-за кордону.

У світовій економіці сили концентрації і сили розпорошень діють одночасно, тому посилення процесів глобалізації супроводжується посиленням локалізації міжнародного капіталу. Разом з тим функція будь-якого економічного простору не є константою і визначається зміною місцевих та територіальних умов, що формують конкурентоспроможність території і приваблюють інвестиційний потік, який створюється під впливом певних мотиваційних факторів діяльності потужних компаній [5,6].

Можна виділити чотири групи мотиваційних факторів, які визначають поведінку багатонаціональних корпорацій, стосовно прийняття рішення про розташування своїх підприємств на тій чи іншій ділянці, території та вкладання інвестицій в ту чи іншу країну, регіон, місто. Перша група мотиваційних факторів направлена на пошук дешевих ресурсів та активів, друга — пошук близьких та вигідних ринків збуту продукції, третя — мотивується пошуком загальної ефективності і четверта — пошуком інтелекту та знань.

Виходячи з аналітичних досліджень, очевидно, Україна поки що залишається бути об'єктом вкладання прямих іноземних інвестицій завдяки присутності першої та другої групи мотиваційних факторів (рис. 1).

Якщо проаналізувати іноземних інвесторів, яких має сьогодні Україна, то це, переважно, невеликі підприємства і, часто, маловідомі підприємства, які хоча і володіють дещо вищим, порівняно з вітчизняними чи місцевими технологіями, рівнем інновативності, але він є значно нижчий, ніж у розвинутих країнах світу. Україна, як правило, отримує "відпрацьоване" обладнання, яке не відповідає енергозберігаючим технологіям, останнім досягненням екологічної безпеки, автоматизації чи продуктивності. Але навіть таке обладнання і такі технології забезпечують зайнятість населення, дещо вищу і

стабільну заробітну плату, кращі умови праці і навіть деякий соціальний захист та допомогу, яка часто не закінчується на рівні підтримки власних працівників, а трансформується у допомогу місцевій громаді, органам самоврядування, підтримку місцевих програм по благоустрою територій, реконструкції житлово-комунального господарства, доріг чи комунікацій, розвитку дрібного бізнесу, підтримки місцевих громадських організацій, підготовки форумів, фестивалів тощо.

Аналіз збуту продукції підприємств з іноземними інвестиціями підтверджують, що продукція такого інвестора часто орієнтована на внутрішній ринок. Нестача або відсутність вітчизняного аналогу такої продукції гарантує іноземному інвестору місцевий ринок збуту, в кращому випадку (для економіки України) — експорт в Росію чи країни СНД. Це свідчить про низькі стандарти якості продукції цих підприємств та недостатню їх конкурентоспроможність на європейських ринках.

Прямі іноземні інвестиції, заходячи в українську економіку, шукають дешеві місцеві ресурси (людські, сировинні, природні), але трапляється, що мотивом їх поведінки є економія, яка утворюється від порушення технологій, екологічної рівноваги, норм безпеки і

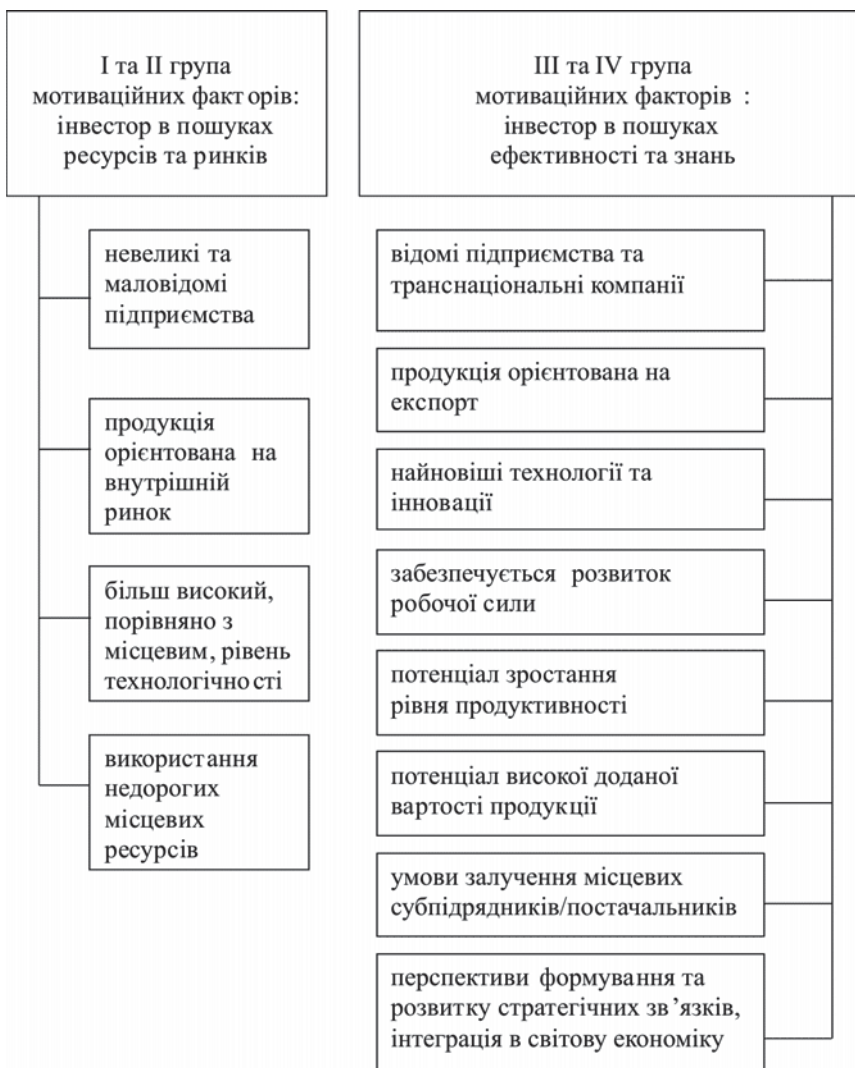


Рис. 1. Характеристика іноземних інвесторів за мотиваційними факторами поведінки

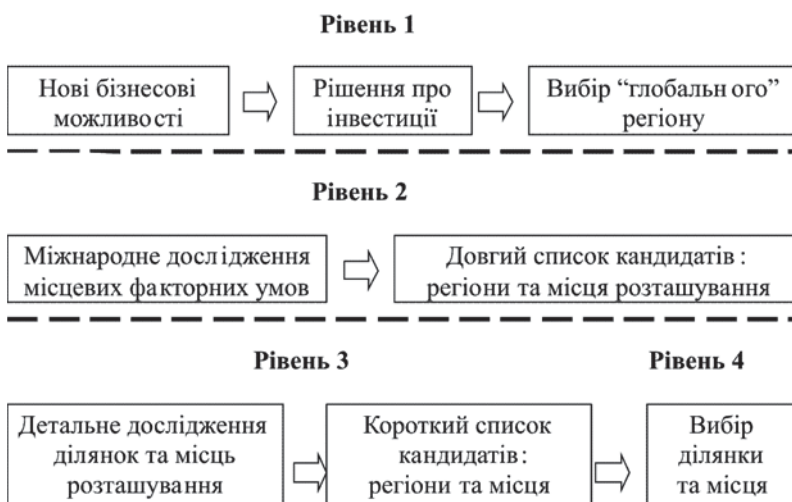


Рис. 2. Багаторівневість процесу прийняття рішення про розміщення інвестиції

яка загрожує майбутніми втратами для країни, але є можливою сьогодні через недалекоглядність політиків та корупційність бюрократів, непрозорість та запутаність дозвільних процедур, процедур ліцензування чи сертифікації.

Конкурентоспроможність української економіки значно зростає і країна отримує переваги, якщо зуміє залучити таких інвесторів з інших країн, мотивом поведінки яких у процесі прийняття інвестиційних рішень будуть фактори третьої та четвертої групи, тобто це будуть інвестори, які шукають ефективність та знання.

Таких інвесторів ми називаємо "стратегічними", а інвестиції, які вони забезпечують — "стратегічними прямими іноземними інвестиціями". На сьогоднішній день існують неточності та деякі непорозуміння у цих визначеннях.

Більшість авторів виділяють термін "стратегічні інвестиції", під яким розуміють інвестиції, що забезпечують придбання контрольного пакету акцій чи забезпечення переважної частки статутного капіталу з метою отримання впливу на підприємство відповідно до власної стратегії розвитку незалежно від географії застосування [9]. Державний Комітет статистики України, економічні словники чітко трактують визначення прямих іноземних інвестицій, ідентифікуючи їх з чистим потоком капіталовкладень для придбання не менше як 10 відсотків вартості активів підприємства, діючого за межами країни інвестора або не менше 10 відсотків голосів нерезидента в управлінні підприємством. Прямі іноземні інвестиції також стосуються підприємств, у яких здійснено перехід прав власності до нерезидента на майно, майнові комплекси шляхом прямого їх одержання або на акції, облігації та інші цінні папери (зі збереженням 10-відсоткового критерію), підприємств, до яких надійшли інвестиції в результаті укладення концесійних договорів та договорів про спільну інвестиційну діяльність та підприємств, які мають заборгованість за кредитами та позиками, отриманими від прямих інвесторів-нерезидентів [10, 11].

З огляду на міжнародне використання вищезгаданих понять під прямою іноземною інвестицією розуміємо інвестицію, що здійснюється багатонаціональними та транснаціональними компаніями в статутні капітали інших країн і за якими вони можуть здійснювати певну міру управлінського контролю. Саме контроль процесу управління за діяльністю такого підприємства відрізняє прямі іноземні інвестиції від будь-яких інших потоків іноземного світового капіталу. А розуміння того, що основна частина таких інвестицій відзначається високим рівнем технологій, що забезпечує високу продуктивність і суттєво впливає на стратегічний розвиток економік країн-отримувачів, дозволяє нам віднести їх до категорії "стратегічних іноземних інвестицій".

Стратегічні іноземні інвестиції несуть в собі високий рівень інновацій, організації, менеджменту, стандартів продукції, виробництва, високу додану вартість та продуктивність праці, значне експортне спрямування, потенціал розвитку робочої сили та участі місцевого компонента у складі продукції та послуг, підвищують місцевий рівень компетенції та можливостей, поліпшують інфраструктуру та розширюють відкриття нових ринків у країні розміщення, формують стратегічні зв'язки та партнерства, забезпечують вихід на світові ринки, тощо, все це в підсумковому виразі впливає на зростання національної та регіональної (територіальної) конкурентоспроможності.



Рис. 3. Прийняття рішення про розміщення інвестицій на першому рівні процесу

Прихід таких інвестицій в економіку України, звичайно, залежить від сприятливості ділового клімату і від наявності відповідного для інвестора місця (території, ділянки) для розташування.

Для того щоб діяльність по залученню інвестора в територію була успішною, необхідно дуже добре розуміти: 1) мотиви його поведінки і 2) логіку та порядок процесу прийняття рішення про розміщення інвестицій.

Процес прийняття рішення про розміщення інвестицій в іншій країні є досить складний і багатовимірний (рис. 2). Він залежить від великої кількості факторів та умов і визначається ментальністю інвестора, національними традиціями, типовістю поведінки, сектором галузі в якій працює інвестор, ситуацією на ринку, конкуренцією в галузі тощо. Варто виділити основні групи параметрів, які вирізняють зміст та результат рішень: 1) національні та культурні особливості компаній, які вкладають інвестиції, їхня особливості та специфіка, 2) відмінності стосовно галузі промисловості, 3) різниця в способах збору інформації та в критеріях прийняття рішень.

Перший етап цього процесу (рівень 1) характеризується вибором "глобального" регіону (географія розташування та перелік країн), другий етап (рівень 2) — визначенням довгого списку кандидатів (міста та регіони вибраних країн), третій етап (рівень 3) — звуження списку кандидатів на розташування в них інвестицій і останній етап (рівень 4) — остаточний вибір місця, де буде будуть реалізовуватись інвестиції.

Кожен із названих рівнів складається із складних послідовних та паралельних ланцюжків процесу, що базуються на різноманітних оцінках, дослідженнях, розрахунках та прийнятті рішень.

Прийняття рішення про розміщення інвестицій визна-

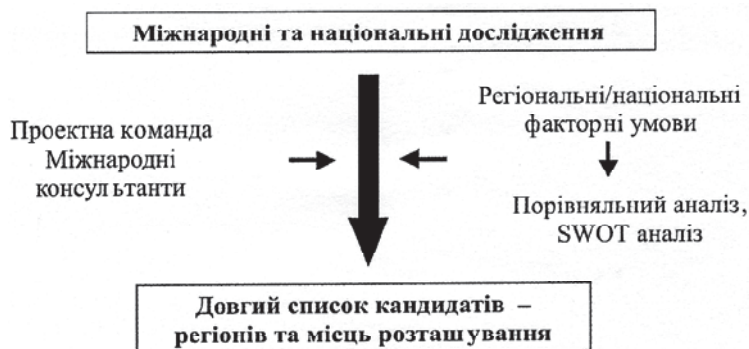


Рис. 4. Прийняття рішення про розміщення інвестицій на другому рівні процесу

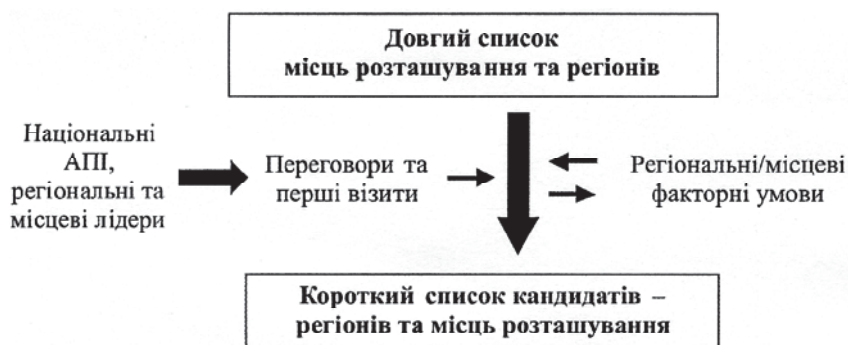


Рис. 5. Прийняття рішення про розміщення інвестицій на третьому рівні процесу

чається умовами конкуренції, появою нових можливостей розширення бізнесу та пошуком додаткових прибутків (рис. 3). Вибір глобального регіону визначається глобальними факторами в економіці країн та інформацією про території, взятої з робочих місць вищих менеджерів фірми.

На другому рівні триває процес міжнародних та національних досліджень. Ведуться переговори з міжнародними консультантами та спеціалістами відповідних інституцій, які знаються на справах стану економіки країн вибраного "глобального" регіону та які мають інформацію про діяльність іноземних інвесторів у цих територіях. Команда менеджерів, що займається проектом, аналізує інформацію, здійснює порівняльний SWOT-аналіз і на підставі висновків вибирає довгий список кандидатів — міст та регіонів декількох країн можливого розташування інвестицій (рис. 4).

Загалом фактори, що впливають на прийняття рішення на першому та другому рівнях, відносяться до категорії "міжнародних" (політична та фінансова стабільність, корупція, передбачуваність, відстань до оточуючих ринків, кращий доступ споживачів, потенціал розвитку, історичні переваги, кваліфікація та навички робочої сили, транспортний доступ, сировина, рівень можливих бізнес-втрат, регулювання ринку, система оподаткування, якість життя, державні гарантії та стимули).

Третій рівень відзначається першими візитами ведучих менеджерів проекту у вибрані території, що потрапили до довгого списку (рис. 5). На цьому рівні проводяться переговори з представниками національних агентств по залученню прямих іноземних інвестицій, з регіональними консуль-

тантами, місцевими владами та оглядаються пропоновані земельні ділянки та місця, де можуть бути реалізовані інвестиції. На підставі порівняльного аналізу факторних умов відбувається відбір п'яти — шести варіантів і формується короткий список кандидатів місць розташування. Якщо на третьому рівні прийняття рішення найбільший вплив мають загальні регіональні та місцеві факторні умови (плани розвитку, наявність місцевих програм, підготовлених земельних ділянок, потенціал розширення, підтримка влади, наявність та якість послуг для інвесторів, доступ до ринків, комунальна та транспортна інфраструктура, постачальники, розвиток малого бізнесу, інфраструктура освіти та навчання, робоча сила, її потенціал та кваліфікація, рівень заробітних плат, екологія, соціальний клімат, постачальники, тощо), то на четвертому рівні — скоріше всього технічні та фінансові фактори. Це рішення є остаточним і, як правило, найбільш довготривалим, воно пов'язане з детальним вивченням місць та земельних ділянок, які потрапили до короткого списку (рис. 6).

Для прийняття остаточного рішення менеджери проекту хочуть мати повну і детальну інформацію про об'єкт та доступ до нього: розмір, форма, місце розташування ділянки, обмеження та можливості розвитку, технічні перешкоди чи полегшення, наявні споруди, топографія, підведені комунікації, комунальна інфраструктура, готовність земельної ділянки, схема комунікацій, відстані до населених пунктів, автодоріг, транспортних та інфраструктурних мереж, під'їзди до ділянки, якість дорожнього покриття, обмеження щодо ваги, висоти та тиску транспорту, доступ вантажівок, доступ спеціальної будівельної техніки, особливості щоденні або сезонні обмеження, залізничний доступ до об'єкта, найближчі міжнародні автомобільні траси, найближчий внутрішній та міжнародний аеропорт, маршрути громадського транспорту. Не менш важливою є група питань, що стосується власності та вартості об'єкта, процедури отримання землі та дозволів будівництва (власник, умови отримання власності, ринкова ціна, процедура викупу, оренда, договірні умови та тривалість переговорного процесу, призначення об'єкта, необхідні дії для зміни призначення землі на промислове, процедури отримання дозволів на будівництво, тривалість та їх вартість, наявність третьої сторони, що претендує на дану територію, можливі конфлікти).

Звичайно, існують певні відмінності між інвесторами у важливості та пріоритетності тих чи інших названих факторів. Ці відмінності продиктовані сферами діяльності, в яких працює інвестор та галузеву технологією бізнесу, а також національною особливістю країни, яку представляє інвестор. Так, наприклад, інвестори із США роблять акцент на політичній стабільності, телекомунікаціях, вартості робочої сили, системі оподаткування, присутності потужних інвесторів. Для японських компаній важливим є присутність англомовних менеджерів, якість робочої сили, якість інфраструктури, транспортна мережа, наявність постачальників, розмір національного ринку, присутність інших японців, освіти для японських дітей.

Проте найважливішим є врахування чинників, що визначаються глобальним, регіональним та місцевим рівнем, класифікація яких є типовою для кла-



Рис. 6. Прийняття остаточного рішення про розміщення інвестицій на четвертому рівні процесу

сичного стратегічного інвестора (таблиця 1).

Таблиця 1. Класифікація чинників, що впливають на прийняття рішення про розміщення інвестицій на різних рівнях процесу

ВИСНОВКИ

Отже, прийняття рішення що до розміщення інвестицій визначається ланцюжком чинників, які, в першу чергу, формуються географією розташування, національною економікою та державною політикою країн і впливають на вибір "глобального регіону". Міжнародне дослідження факторних умов визначає довгий список кандидатів регіонів та місць (8—10 позицій). Відбір до короткого списку (3—5 позицій) здійснюється за безпосередньої участі інвестора, який займається дослідженням кількох відібраних територій та ділянок, проводить переговори з представниками місцевої та регіональної влади, виїжджає на пропонувані земельні ділянки, вивчає місцевий клімат. Тому остаточне прийняття рішення визначається місцевим умовами, лояльністю влади, здатністю її привабити інвестора та залучити інвестиції, іміджем та статусом місця.

Конкуренція за інвестиції в умовах глобальної економіки виходить за межі країни і локалізується на рівні регіонів, що залежить від вміння формувати місцеві конкурентні переваги, які трансформуються в чинники регіонального та місцевого рівня, що спонукають БНК до прийняття рішення за розміщення інвестицій.

Місцева та регіональна влада для того, щоб успішно конкурувати за інвестиції повинна добре знати сильні та слабкі сторони регіону, мати власну Стратегію щодо залучення інвестицій, презентувати та просувати свої переваги та можливості в центральних установах /агенціях, а також в агенціях закордоном, відкрито та наполегливо працювати з інвестором, бути для нього надійним партнером, детально знати всі місцеві умови, розбудовувати місцеву та регіональну інфраструктуру (технічні мережі, постачальники, освітні та навчальні установи), створити інвестиційні продукти та рекламувати їх потенційним інвесторам.

Все це досягається розробкою вмілої стратегії розвитку території, яка послідовно втілюється в життя місцевим менеджментом. І тут першочергова роль відводиться Стратегічним планам економічного розвитку територіальних громад чи планам конкурентоспроможності територій, які можуть створюватись для міста, району, територій кількох районів чи міст (кластерні території). Розробка таких планів націлює владу на спільну роботу для економічного розвитку по створенню інвестиційного продукту, підготовці ділянок та нерухомості для бізнесу, створення промислових зон, формування дієвої системи управління процесом залучення інвестицій, роботу над маркетингом території, формування іміджу, промоції. Це дасть змогу залучати в територію інвестиції, які забезпечать максимальний результат для розвитку громади (високі заробітки, нові технології, економічне використання невідтворюваних ресурсів, розвиток супутніх бізнесів, соціальну та екологічну відповідальність тощо).

Література:

1. Стратегія розвитку України у період до 2020 року // проект // С. 264, <http://www.me.gov.ua/file/link/>

Чинники прийняття рішення на глобальному рівні

Поява нових ринків
Доступ до споживачів
Зниження вартості виробництва (транспортуювання, сировина, робоча сила)
Наявність потенціалу розвитку
Технології
Потрібні кваліфікація та навички робочої сили
Стимули
Політична стабільність та рівні ризику

Чинники прийняття рішення на регіональному та місцевому рівнях

Наявність відповідних будівель
Підготовлені промислові земельні ділянки
Вартість купівлі чи оренди ділянки, можливості розвитку
Доступ та надійність транспортної інфраструктури (дорожнє та залізничне сполучення, близькість до аеропорту чи морського порт, телекомунікаційна система, вартість транспортування)
Вартість транспортування
Наявність робочої сили (якість, освіта, кваліфікація, продуктивність, суміш навичок, рівень заробітної плати, лояльність до фірми)
Наявність сировини в регіоні, низька вартість перевезення сировини та компонентів
Наближеність схожих фірм чи галузей
Наявність супутніх та допоміжних фірм, фінансових установ
Місцевий ринок та доступ до інших ринків
Соціальний клімат регіону та наявність атракцій
Наближеність до великих міст та місць відпочинку
Підтримка та надійність місцевої та регіональної влади
Наявність та якість мережі постачальників
Комунальна інфраструктура (водопостачання, водовідведення, забезпечення електрикою, паливом, дороги)
Інфраструктура освіти та навчання
Місцеві та регіональні стратегічні плани розвитку

129860/file/Strateg2020.rar

2. www.unctad.org/fdistatistics // UNCTAD, World Investment Report 2008: FDI from Developing and Transition Economies

3. http://experts.in.ua/baza/doc/index.php?ELEMENT_ID=28344

4. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, затверджена постановою КМУ від 21 липня 2006 р. № 1001.

5. Васильченко Г.В., Гречаник В.П. Гносеологія інвестиційних процесів в Україні, її регіонах та їх вплив на соціально-економічний розвиток // Науковий вісник чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. — 2006. — № 3. — С. 105—117.

6. Васильченко Г.В. Проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в Україні. Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів та впровадження стратегії інноваційно — інноваційного розвитку в Україні // Матеріали МНПК: К.: НАНУ: 2008. — Ч.2, С. 213—218.

7. Руководство по лучшей практике в области формирования позитивного делового и инвестиционного климата // ОБСЕ — 2006. — 288 с.

8. Детюк Т.Г. Інвестиційний клімат в Україні // Економіка і держава. Міжнародний науково-практичний журнал. — 2009. — № 1. — С. 31—33.

9. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. — К.: Эльга-Н, Ника — центр, 2002. — 448 с.

10. Державний комітет статистики. Інвестиції зовнішнь-економічної діяльності у І півріччі 2008 року / Вип. № 197. від 15.08.2008 .

11. Коноплицкий В.А. Экономический словарь. — К.: КТН, 2007. — 624 с.

Стаття надійшла до редакції 17.07.2009 р.