

Данченко Р.В.

РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА КРЫМА.

В условиях укрепления политической и экономической независимости Автономной Республики Крым особое значение приобретает ее вовлечение в мировые интеграционные производственные, научные и коммерческие процессы с целью оптимального использования мировых хозяйственных связей и зарубежного опыта функционирования рыночных субъектов хозяйствования.

Крымский полуостров – это регион с уникальными природно-климатическими условиями, где отмечается большая населенность культурно-исторических и ландшафтных объектов, достаточно развитый уровень экономики, имеется широкая сеть туристско-оздоровительных санаторных учреждений. Их сейчас в республике более 800, и одновременно они могут принять почти 200 тысяч человек.

Макроэкономическое маркетинговое исследование рынка товаров и услуг, модели спроса и предложения, степени риска вложения капитала определили необходимость привлечения инвестиций в приоритетные отрасли народнохозяйственного комплекса Крыма. Стратегическими задачами приоритетных сфер экономики, а именно санаторно-курортного лечения и туризма Республики Крым, являются:

- 1) формирование привлекательного и уникального облика полуострова за рубежом и интеграция Крыма в международный туристический рынок;
- 2) превращение туризма в один из важнейших и стабильных источников поступлений в бюджет как в национальной, так и в иностранных валютах;
- 3) содействие увеличению занятости местного населения;
- 4) популяризация в мировом масштабе крымских здравниц, курортных комплексов, культурно-исторических памятников и духовного наследия всех народов, проживающих на территории Крыма.

Реализация вышеназванных стратегических задач невозможна без создания высокоразвитой индустрии туризма, которая требует огромного валютного обеспечения, новых технологий, ноу-хау. Основной упор необходимо сделать на осуществление перехода к рыночным отношениям путем разгосударствления, а также:

- создание совместных и иных форм предприятий по выпуску современного, отвечающего международным требованиям оборудования, мебели и инвентаря для оснащения гостиниц и снижение их импорта;
- открытие и стимулирование малых предприятий по развитию народных промыслов, выпуску товаров повседневного спроса;
- создание индустрии развлечений, организация спортивно - развлекательных и оздоровительных центров проведения досуга и отдыха, природных парков, спортивных клубов, казино, площадок для игр в гольф и т.п.;
- расширение рекламной деятельности и повышение качества ее продукции, создание соответствующей базы аудио-, видео-, кино- и печатной продукции;
- создание собственных и совместных предприятий по выпуску сувенирных товаров, спортивного инвентаря и туристского снаряжения со специальной символикой;
- создание благоприятной среды для привлечения иностранных инвестиций путем либерализации условий внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций в сфере туризма, разработка системы льгот, гарантий, существующего налогового режима для осуществления прямых капитальных вложений в экономику туризма;
- реконструкция существующей материально-технической базы с доведением ее до уровня международных стандартов;
- строительство, в основном небольших, на 100-150 номеров, гостиниц, что позволяет полнее использовать имеющиеся местные ресурсы, улучшить возможность финансирования проектов, упростить вопросы эксплуатации и обслуживания приезжающих на отдых в Крым.

Впрочем, пока что Украина не может предложить политические, экономические и организационные условия, которые привлекли бы крупные иностранные инвестиции в нужных объемах и формах. Условия прямых иностранных инвестиций в Украине теперь хуже, чем во многих странах мира и даже в других странах, а потому объем прямых иностранных инвестиций очень незначителен, притока новых иностранных капиталовложений нет. Большинство существующих и потенциальных инвесторов – это мелкие капиталовкладчики, ищущие быструю прибыль от реализации соглашений. Серьезные инвесторы, в которых нуждается Украина, а тем более Крым, ждут улучшения инвестиционного окружения. Для активного привлечения иностранных инвестиций Украине необходимо прежде всего достичь:

- стабилизации макроэкономического окружения, включая вопросы инфляции, курсов обмена иностранной валюты и доступа к ней;
- стабилизации комплекса законодательных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность.

Все это должно осуществляться на фоне всеобщей стабилизации экономического положения в стране.

К основополагающим целям привлечения иностранного капитала можно отнести следующие:

- установление необходимого баланса между спросом и предложением (может считаться нормальным при опережении кривой предложения над кривой спроса);

- выравнивание уровня развития производственных сил на территории республики;
- изменение баланса по импорту и экспорту в пользу последнего.

Из всего многообразия форм привлечения и использования капиталов зарубежных партнеров можно выделить три основных направления:

- 1) концессионный капитал, то есть продажа в полное владение иностранными государствами территорий и хозяйственных объектов;
- 2) зоны свободного предпринимательства;
- 3) совместные предприятия.

Создание концессий, в основном, связано с продажей крупных отраслей государственным и частным иностранным компаниям в полное владение. Учитывая поспешность вхождения Украины и Крыма в рыночные отношения, при котором приватизация основных отраслей предполагается лишь на заключительном этапе, в настоящее время продажа в полную собственность промышленных и других объектов иностранным компаниям не соответствует проводимой республикой экономической политике.

При сложившейся в республике отраслевой и территориальной структуре развития зон свободного предпринимательства (ЗСП), на наш взгляд, имеются определенные перспективы их развития. Это связано с формами ЗСП, имеющими место в мировой практике в настоящее время.

Первый тип ЗСП предполагает сдачу определенной территории в концессию или длительную аренду. Основная привлекательная черта развития таких зон заключается в экономии средств республики (или территориального органа управления) на их основе. Безусловно, для республики такая форма была бы приемлема, однако иностранные партнеры при сложившейся экономической ситуации предпочитают более быстрые темпы оборачиваемости капитала и вряд ли выразят желание вкладывать свои средства в долговременные программы.

Во втором случае отношения с иностранными партнерами строятся исключительно на предоставлении льготных правовых условий получения прибыли на вложение капитала.

К третьему типу ЗСП можно отнести территории, обладающие наличием достаточного количества природных, сырьевых (пользующихся повышенным спросом на мировом рынке) ресурсов, а также необходимым трудовым и научным потенциалом для выработки продукции с определенной ориентацией на базе интегрирования этих составляющих. Подобные ЗСП требуют, как правило, значительных инвестиций, поэтому наиболее приемлемой формой организации производства в них могут стать совместные предприятия. Основным фактором заинтересованности в таких вложениях (в зоны этого типа) является ускоренная оборачиваемость капитала.

Таким образом, первые два направления привлечения и использования иностранного капитала представляются в настоящее время несвоевременными, ввиду противоречий между становлением экономической независимости Крыма и условиями, предлагаемыми при осуществлении вложений развитых капиталистических стран в описанных выше формах.

Данные противоречия устраняются при привлечении иностранных инвесторов к созданию совместных предприятий на территории республики. Почему же совместные предприятия являются наиболее перспективной формой для привлечения зарубежного капитала? Отвечая на этот вопрос, мы исходим из следующих аргументов:

1. Сложившуюся экономическую структуру Крыма можно охарактеризовать как курортно-туристическую, с частично развитой инфраструктурой индустрии туризма, а также как сырьевую, при которой баланс предприятий с небольшим торговым оборотом имеет весьма значительное отрицательное сальдо ввиду несоответствия потребительных стоимостей экспорта и импорта, т.е. республика поставляет на внешний рынок в основном сервисные услуги, сырье и продукты первичной переработки, а получает товары конечного потребления.

Так, в Крыму в настоящее время перерабатывается на месте в среднем 10% сырьевых ресурсов, что не позволяет удовлетворить даже потребности населения республики.

Общее отрицательное сальдо по балансу ввоза и вывоза на 01.01.1999 года составило 2 879 тыс. долларов США (экспорт 1 180 тыс. долларов США, импорт – 4 050 тыс. дол. США). К тому же сложившаяся экономическая структура имеет ограниченные возможности в использовании трудовых ресурсов, задействование которых в трудоизбыточном регионе представляет важную социально-экономическую проблему. Также необходимо учитывать значительный потенциал зарубежных партнеров в предоставлении и освоении технологий и технических средств именно для развития перерабатывающих отраслей. Поэтому развитие совместных предприятий дает возможность в течение короткого времени перестроить экономическую структуру республики. Это еще раз говорит о том, что уникальный Крымский регион привлечет внимание иностранных инвесторов для вкладывания своих капиталов, в основном, в развитие курортов и здравниц Крыма.

2. Преобладание в республике государственных форм собственности создает в настоящее время еще одно экономическое противоречие, когда, с одной стороны, государство (ввиду дефицитности бюджета осуществления производственных программ и т.д.) не имеет возможности выделения значительных инвестиций в производство, а частный сектор еще потенциально слаб для осуществления подобного рода проектов. В этом случае привлечение иностранных инвесторов является объективно необходимым и

принимает на себя основные расходы (как минимум 50% общей суммы) в осуществлении производственных программ.

3. При переходе экономики на рыночные отношения изменяется сущность управления и организации производства. Старые методы хозяйствования, сложившиеся в недрах командно-административной системы, отторгаются рынком, поэтому совместные предприятия несут в себе основы товарно-денежных взаимоотношений, а именно маркетинга, менеджмента и логистики, как важнейших составляющих рыночной системы.

4. Создание совместных производств с участием иностранного капитала, являющихся носителями мирового разделения труда, предполагает возможность включения республики в мировую экономическую систему. Вносимые иностранными инвесторами капиталы заранее предлагают выход на мировой рынок тех товаров и услуг, которые потенциально конкурентоспособны.

5. Эффективность функционирования капитала зависит не только от производственной, но и от социальной инфраструктуры. Это дает предпосылки для использования инвестиций для осуществления социальных программ, проводимых в республике, а именно повышения квалификации рабочей силы, улучшения условий труда и быта и т.д.

Приведенные доводы дают нам основание сделать вывод о том, что совместные предприятия как форма привлечения иностранных инвесторов в настоящее время являются наиболее эффективными в разрешении экономических проблем, стоящих перед республикой. К тому же следует признать, что создание совместных предприятий регламентируется правовой базой в виде закона Украины о предприятиях, декрета Кабинета Министров Украины "О режиме иностранного инвестирования", закона Украины "О внешнеэкономической деятельности", закона Украины "О налогообложении прибыли предприятий".

Определение эффективности деятельности совместных предприятий (СП) предполагает их четкую научную классификацию.

Совместные предприятия необходимо классифицировать по четырем основным признакам:

- по принадлежности участников к различным по уровню развития странам;
- по структуре партнеров;
- по доле участия партнеров в уставном фонде СП;
- по видам деятельности.

По признаку принадлежности партнера к странам, различающимся по уровню своего развития и социальной ориентации, СП можно подразделить на четыре типа:

- а) СП с промышленно развитыми капиталистическими странами;
- б) СП с развивающимися странами;
- в) СП с социалистическими странами;
- г) СП со странами бывшего социалистического лагеря.

По структуре партнеров СП могут группироваться следующим образом:

- а) с участием лишь частичного капитала;
- б) с участием частных фирм и государственных предприятий или организаций;
- в) с участием крымских и межгородских организаций.

Долевое участие партнеров в капитале совместного предприятия предлагает три варианта, имеющие как свои преимущества, так и свои недостатки.

1. Участие на паритетных началах. Оно характеризуется равной долей капиталовложений партнеров. Равная доля участия в капитале СП рассматривается как доказательство равноправного сотрудничества и взаимного признания партнеров и тем представляется теоретически идеальным решением организации СП. Однако такое сотрудничество имеет и негативную сторону в том случае, когда одному из партнеров необходимо взять на себя ответственность за решение какого-либо вопроса.

Создание СП на паритетных началах может также являться следствием правового регулирования, по которому участие зарубежного партнера не должно превышать долю крымского партнера. В связи с этим можно отметить, что местное правительство, как правило, стремится к национализации экономики, тем самым создавая предпосылки к установлению большей доли капитала местного партнера.

Нарушается равное деление капитала между партнерами, если для развития СП необходимы дополнительные капиталовложения, а один из партнеров (обычно местный) не в состоянии увеличить долю своих капиталовложений в целях сохранения паритета. Такая ситуация может привести к конфликту в случае, если большее участие иностранного капитала запрещено в законодательном порядке.

2. Большее участие иностранного капитала. Эта форма имеет место, когда иностранный партнер стремится обеспечить максимальный контроль за деятельностью СП. Большее участие иностранного капитала необходимо также в случае, когда местный партнер не располагает финансовыми средствами, чтобы увеличить свою долю в предприятии.

Для таких СП отрицательным моментом является то, что местные власти рассматривают подобное СП не как крымское, а как иностранное предприятие, и могут отказать ему в предоставлении определенных льгот. Иногда для устранения этого недостатка иностранные предприниматели пытаются переложить на плечи местного партнера управление СП, свою собственную деятельность ограничивая контролем. В этом случае в оперативные отношения с государственными органами вступает местный партнер.

3. Меньшая доля иностранного партнера. Такого рода участие в управлении, по мнению ряда бизнесменов, является неблагоприятной формой из-за стремления западных фирм к контролю над деятельностью СП. На этом иностранные инвесторы устанавливают строгую взаимосвязь между долей капитала и правом контроля, правда, с учетом специальных оговорок в соглашении. Зарубежные инвесторы вынуждены подчас мириться с меньшей долей своего участия в капитале, в противном случае они могут понести значительные убытки вследствие дискриминаций, официальных регламентаций, которые обеспечивают деятельность СП.

СП, в капитале которого иностранный партнер имеет меньшую долю участия, по своему характеру является более близким к крымским предприятиям и вследствие этого пользуется различными льготами, предоставляемыми государством, местными властями, полнее использует рабочую силу, сырье, а также возможности сбыта продукции на местном рынке.

В зависимости от целевых установок партнеров и видов их деятельности можно выделить следующие типы СП:

а) СП научно-исследовательского характера, создаваемые с целью объединения опыта и результатов научных, проектных разработок для создания новых продуктов, "ноу-хау", оборудования и т.п.;

б) СП производственного характера, при создании которых зарубежный инвестор преследует цель снижения издержек в процессе производства и сбыта продукции. Могут применяться различные формы кооперационных связей, например, объединение отдельных комплектующих узлов инвестора и местного партнера, технологии, опыта организации производства, предоставляемых инвестором, и сырья, рабочей силы местного происхождения и т.д.;

в) закупочные СП, создаваемые с целью закупок на местном рынке более дешевого сырья, полуфабрикатов, необходимых для производства конечного продукта на предприятиях зарубежного партнера;

г) сбытовые СП, создаваемые с целью освоения новых рынков сбыта;

д) комплексные СП, при которых сочетаются различные виды деятельности.

Изложенные выше материалы можно обобщить в виде таблицы:

Классификационная таблица типов совместных предприятий.

| Классификационный признак группировки СП | Типы совместных предприятий |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Принадлежность зарубежного участника к странам с различным уровнем развития и социальной ориентации | а) СП с промышленно развитыми капиталистическими странами; б) СП с развивающимися странами; в) СП с социалистическими странами; г) СП со странами бывшего соц. лагеря; д) СП с государствами, входящими в СНГ; |
| 2. Структура партнерства | а) участие исключительно частного капитала; б) участие частных фирм и государственных структур; в) участие национальных и международных организаций; |
| 3. Долевое участие партнеров в капитале СП | а) участие на паритетных началах; б) большее участие иностранного капитала; в) меньшая доля участия иностранного партнера; |
| 4. Вид деятельности СП | а) СП научно-исследовательского характера; б) СП производственного характера; в) закупочные СП; г) сбытовые СП; д) комплексные СП. |

Незначительные объемы иностранного капитала, которые ныне привлечены в экономику Крыма, не определяют ее структурных сдвигов и мало способствуют преодолению экономического кризиса.

Сейчас реализация продукции предприятий с иностранными инвестициями на внутреннем рынке составляет полпроцента от общего объема производства.

Удельный вес крупных зарубежных капиталовложений (100 тыс. долларов США и более) в их общем объеме составил за прошлый год лишь 25 процентов, а инвестиций в один миллион долларов – только 6 процентов.

Сложившееся положение может быть преодолено с реализацией режима открытой экономики в Крыму. Необходимо введение системы государственного страхования риска иностранных инвесторов, ибо возможности негосударственного страхования сегодня не могут служить надежным гарантом защищенности инвестиций. В ближайшее время крайне важно принятие закона "Об инвестициях", без которого ожидать притока иностранных капиталов в крымскую экономику маловероятно.

Привлечение иностранных инвестиций, наполнение которых составляли бы новые технологии, было недавно провозглашено правительством Украины в качестве одной из целей государственного

регулирования экономики. Здесь нет никакой угрозы национальному суверенитету, например, в Великобритании предприятия с иностранными инвестициями производят до 20 процентов промышленной продукции. Это помогает принимающей инвестиции стране открывать новые рынки, развивать современные отрасли экономики.

Однако в 1998 году объем вложений предпринимательского иностранного капитала в экономику Украины составил только 900 млн. долларов, т.е. 17 долларов на каждого жителя республики. Это конечно, не может привести к качественному изменению промышленности и экономики страны. Даже если бы все вложения были произведены со стопроцентной отдачей для бюджета, то лишь на оздоровление населения, пострадавшего от Чернобыля, потребовалась бы сумма в 60 раз больше – 55 млрд. долларов США. 95 процентов вложений иностранного капитала приходится в настоящее время на совместные предприятия, и лишь 4 процента зарегистрированных капвложений осуществлено предприятиями, полностью принадлежащими инвестору.

Чрезвычайно спорным вопросом при нынешнем положении гривни является намерение правительства "открыть доступ предприятиям к иностранным кредитам".

Для выполнения иностранным ссудным капиталом функций стимуляции производства через доступ к инвестициям необходимо, чтобы состояние внутреннего рынка позволяло существовать равновесному, а не спекулятивному уровню ставки процента по кредитам в банках.

Основным заемщиком иностранных средств выступает сегодня государство. Это говорит, во-первых, о сохранении за ним ведущего положения среди экономических субъектов на внешнеэкономической арене; во-вторых, об активности внешнеэкономической деятельности правительства. Действительно, 39 процентов объема займов иностранного капитала приходится на государственные структуры. Предприятия имеют в иностранных кредитах 35 процентов, что на 8 процентов больше, чем по межбанковским кредитам в международной практике. Но отраслевая структура использования ссудного капитала из иностранных источников выявляет нецелесообразную практику поддержки убыточных и неэффективных традиционных отраслей экономики вместо использования инвестиционных ресурсов для развития новейших направлений экономической активности, которые способны качественно изменить характер экономики Украины.

Таким образом, мы видим, что зарубежные инвесторы не проявляют сегодня заинтересованности в увеличении капвложений ввиду нестабильной экономической ситуации, осложняющейся и политической неопределенностью в Украине. У Крымского региона сегодня есть все необходимые предпосылки для значительного роста притока иностранного капитала, но для этого важна быстрая реализация режима открытой экономики. Чем больше средств будет вкладываться в развитие Крыма, тем быстрее мы сможем выйти из состояния глубокого экономического кризиса, тем лучше, в конечном итоге, будет жить его население.

В заключение можно сказать, что внешнеэкономическая стратегия Автономной Республики Крым на современном этапе представляет из себя слияние двух направлений:

- 1) внешнеэкономической связи с государствами - членами СНГ (бывшими союзными республиками);
- 2) внешнеэкономической связи с иностранными государствами.

В целом, оценивая объективную необходимость привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Крым, мы пришли к выводу:

а) прямые иностранные инвестиции могут обеспечить доступ к современным технологиям и методам управления, позволят отечественным товаропроизводителям выйти на рынки стран Запада и придадут ускорение и большую эффективность процессу приватизации;

б) самый важный фактор привлечения иностранных инвестиций - это существование нормального юридического и экономического обеспечения, благоприятствующего расширению бизнеса;

в) для привлечения существенного количества инвестиций важно разрешить свободную репатриацию прибыли, заработной платы производителей товаров, прироста капитала и первоначальных инвестиций;

г) важную роль в привлечении иностранных инвестиций играет налоговая система и создаваемые стимулы для инвестирования. Налоговая система должна быть стабильной, приемлемой, структурно прочной;

Государственные программы содействия инвестированию должны служить решению 3 основных задач:

- улучшению имиджа страны для инвестирования;
- созданию инвесторам условия для начала инвестирования;
- обеспечению инвесторов информацией и др. видами услуг.

Наиболее прогрессивной формой вложения иностранного капитала являются совместные предприятия, способные производить конкурентоспособные товары для выхода на мировой рынок и получения максимальной прибыли.

Привлечение иностранных инвестиций в приоритетные сферы народнохозяйственного комплекса Крыма позволит превратить туризм и здравницы Крыма в полноценную отрасль народного хозяйства и вывести ее на международный уровень. Для этого необходимо создание объектов инфраструктуры туризма, и только инвестиционные вложения позволяют провести реконструкцию существующих объектов (курортов, здравниц, кемпингов и т.д.), кардинально изменить техническую базу отрасли и многократно увеличить все производственные показатели.

Финансирование и определение инвесторов может быть получено от Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) в Лондоне после представления технико-экономического обоснования.

Литература:

1. Целевые комплексные программы развития производства. – Киев.: Наукова думка, 1996.
2. Маркетинг внешнеэкономической деятельности. – М., 1996.
3. Современный маркетинг. – М.: Финансовая статистика, 1996.