Агентство із залучення ПІІ в Україну: до ринкового підходу

д-р. Рікардо Джуччі

Німецька консультативна група

Берлін/Київ, жовтень 2011 р.

© German Advisory Group

Зміст

1. Основні факти щодо залучення ПІІ в Україну
2. Поточний централізований підхід до агентства з ПІІ
3. До ринкового підходу
4. Перспективи

Додаток 1: Список пріоритетів та «національні проекти»

Додаток 2: Останні консультативні роботи щодо залучення ПІІ

Додаток 3: Contact

© German Advisory Group

1. Основні факти щодо залучення ПІІ в Україну



Джерело: Держстат

Залучення ПІІ: Важлива мета для більшості країн/регіонів/міст

Особливо важливо для країн з перехідною економікою:

-Модернізація капіталу

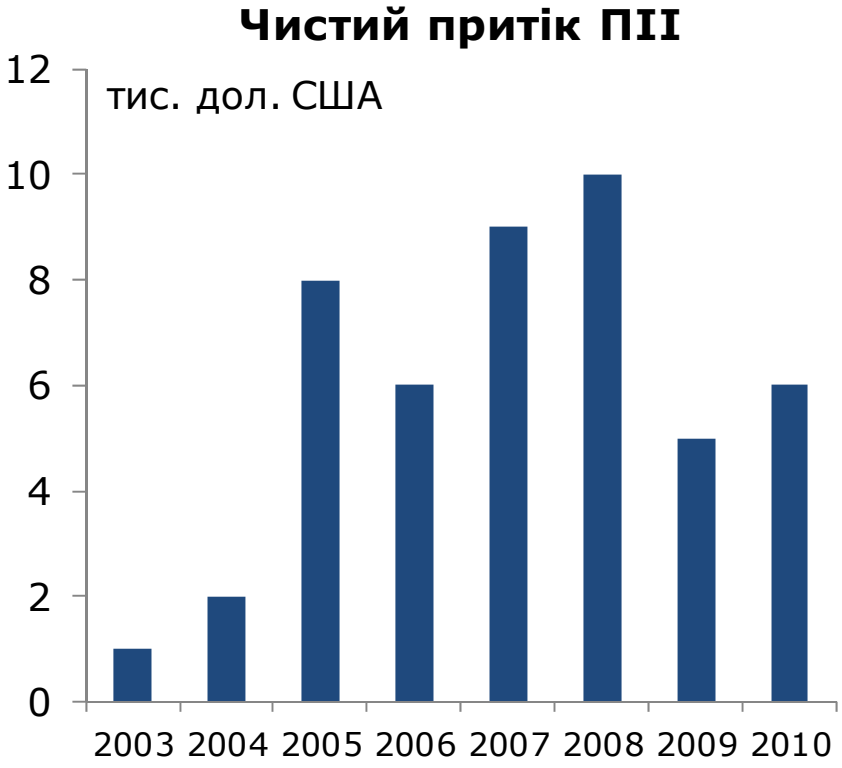
-Використання нових технологій

-Джерело фінансування

Україна: Низький обсяг ПІІ

© German Advisory Group

Притік ПІІ



Україна:

-Лише помірний притік ПІІ

-Значне зниження в останні роки

Джерело: Національний банк України

Висновок: Значні можливості для покращення

© German Advisory Group

2. Поточний централізований підхід до агентства з ПІІ

В більшості країн: Агентство із сприяння ПІІ підтримує залучення інвестицій

Україна: Держінвестпроект

Поточний підхід до Агентства:

-Головний фокус: “Національні проекти” (як зазначено в назві Агентства)

-Уряд визначає інвестиційні проекти, після чого шукає інвестора для впровадження/фінансування цих проектів

-Приклад: LNG термінал (1 млрд дол. США), Дунайський коридор (2млрд дол. США)

-Лише великі проекти для великих інвесторів

-Отже: уряд намагається відігравати ключову роль при спрямуванні ПІІ; значне державне втручання в інвестиційний ринок

→ Централізований підхід, оснований на державному контролюванні

-Водночас: Агентство не розглядає важливим завданням залучення інвестицій в нові (*greenfield*) та малі / середні проекти

© German Advisory Group

Оцінка централізованого підходу

Погляд іноземного інвестора: дуже негативне ставлення до такого централізованого підходу, як було з'ясовано під час численних розмов з інвесторами

Цитування анонімних інвесторів:

-“Якщо я вкладаю гроші, то я вирішую на що і як я витрачаю гроші”

-“Мені непотрібні готові до вкладання грошей проекти, я хочу бути залучений до розробки проекту з самого початку”

-“Мені непотрібно і я не хочу, щоб уряд мені говорив як витрачати мої гроші; мені лише потрібні належні загальні інвестиційні умови та підтримка у формі надання інформації та сприяння”

-“Я – інвестор, а не банк”

Крім того: Цей централізований підхід було впроваджено в Білорусі протягом останніх років та зазнав повного провалу; навряд чи це «найкращий світовий досвід”

© German Advisory Group

Оцінка централізованого підходу (продовження)

Висновки:

-Поточний підхід Агентства, здається, не є переконливим для інвесторів

-Дані підтверджують цю точку зору: На сьогодні Агентство не змогло знайти жодного приватного інвестора для національних проектів

-Більш того: Централізований підхід часто може призвести до зниження продуктивності

- Зіткнувшись з національними проектами, потенційні інвестори часто отримують враження, що рішення приймаються централізовано і є значним державне втручання → негативний вплив на інвесторів

-Отже: зміна в підході є надзвичайно необхідною

-Замість централізованого підходу Агентство повинно надавати послуги, які є дуже необхідними для потенційних інвесторів, і дозволити ринку / інвесторам приймати рішення → Є необхідним ринковий підхід, що відповідатиме найкращому світовому досвіду

© German Advisory Group

3. До ринкового підходу

Як і в будь-якій ринковій економіці:

-Ринки повинні приймати рішення про напрямки спрямування інвестицій

-Інвестиційні рішення повинні прийматись приватними компаніями

→ ринковий підхід

Відповідно до найкращого міжнародного досвіду:

-Увагу слід приділяти ПІІ в нові проекти

-Слід вітати всіх інвесторів, а не лише великих

-Отже: відсутність перекосу в бік великих проектів

-Роудшоу (Roadshows): Презентація країни та загальних інвестиційних можливостей, а не конкретних інвестиційних проектів

© German Advisory Group

Роль Агентства із інвестицій

Головна роль Агентства з інвестицій моє базуватись на ринковому підході: Main role of promotion agencies following a market-based approach: Сприяння здійсненню інвестицій

i. Надання інформації про:

- Доступність ділянок землі до продажу/оренди, індустріальні парки, інфраструктуру
- Інвестиційні стимули та можливості
- Місцеві ринки, потенційні місцеві контрагенти (постачальники)
- Місцеві відповідальні органи

ii. Підтримка з:

- Відвідуванням країни та можливих площадок для інвестицій
- Переговорами
- Реєстрацією, отриманням ліцензій, дозволів, узгоджень
- Найманням персоналу, навчанням

© German Advisory Group

4. Перспективи

Перехід України до ринкової економіки є тривалими та нелегким

Час від часу: повернення до централізованого принципу ведення політики

Приклади:

-Торговельні обмеження щодо сільськогосподарської продукції

-Але також: Централізований підхід щодо залучення ПІІ

Необхідно:

-Продовжити роботу із побудови ринкової економіки, тобто рухатись далі в трансформаційному процесі

-Зокрема: застосовувати принципи ринкової економіки щодо залучення ПІІ

-Централізований підхід приречений на провал

-Час для зміни підходу

© German Advisory Group

Додаток 1: Список пріоритетів та «національних проектів»

Пріоритети «Національних проектів»:

- Нова енергія
- Нова якість життя
- Нова інфраструктура
- Олімпійська надія – 2022

“Національні проекти” в рамках пріоритету «Нова енергія»:

- «LNG термінал» - морський термінал з прийому зрідженого природного газу;
- «Енергія природи» - будівництво вітрових та сонячних електростанцій

© German Advisory Group

Список «національних проектів» (продовження)

“Національні проекти” в рамках пріоритету «Нова якість життя» :

-«Доступне житло» - система проектів комплексного будівництва доступного житла;

-«Нове життя - нова якість охорони материнства та дитинства»;

-«Чисте місто» - сучасні комплекси з переробки ТПВ (твердих побутових відходів);

-«Якісна вода» - програма забезпечення населення України якісною питною водою;

-«Відкритий світ» - створення інформаційно-комунікаційної (4G) освітньої мережі національного рівня;

-«Місто майбутнього» - формування стратегічного плану системи та проектів розвитку міста (пілот – Київ).

© German Advisory Group

List of “national projects” (cont’d)

“Національні проекти” в рамках пріоритету «Нова інфраструктура»:

-«Повітряний експрес» - залізничне пасажирське сполучення м. Київ - міжнародний аеропорт "Бориспіль" і будівництво інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону;

-«Дунайський коридор» - розвиток транспортного сполучення та судноплавства в дунайському регіоні

“Національні проекти” в рамках пріоритету "Олімпійська надія 2022"

-“Створення спортивно-туристичної інфраструктури”

Джерело: сайт Агентства з інвестицій та управління національними проектами України (www.ukrproject.gov.ua)

© German Advisory Group

Додаток 2: Останні консультативні роботи щодо залучення ПІІ

Список останніх робіт Німецької консультативної групи щодо залучення ПІІ:

-Консультативна робота PP/04/2010, “Стимулювання ПІІ в Україну: План для перезавантаження”

-Аналітична робота PB/10/2010: “Стимулювання ПІІ в Україні: аргументи на користь створення незалежної державної агенції зі стимулювання ПІІ ”

-Аналітична робота PB/10/2011: ” Стимулювання ПІІ в Україні: Рекомендації щодо операційної структури”

Публікації можна завантажити з:

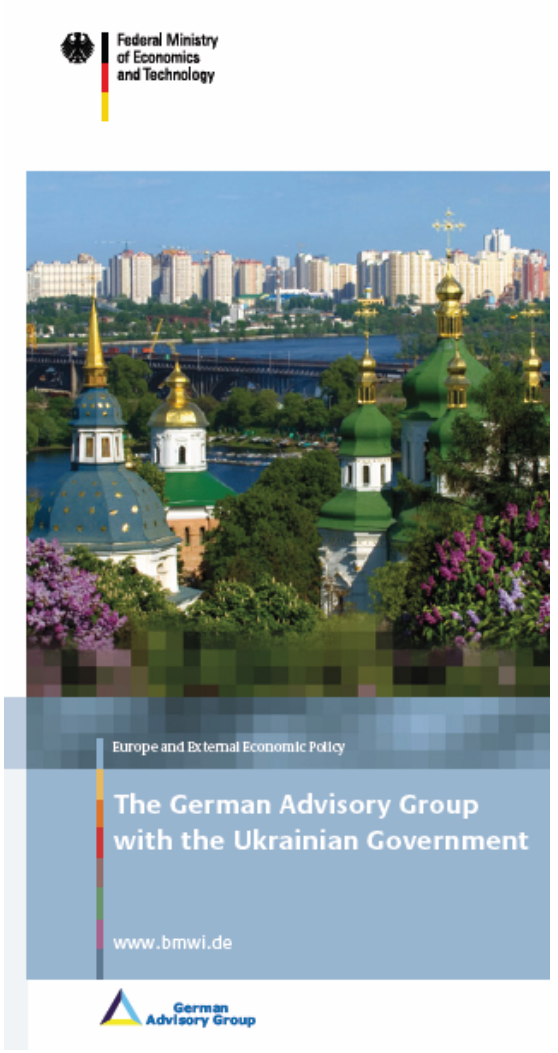
-www.beratergruppe-ukraine.de

© German Advisory Group

Додаток 3: Контактна інформація

Д-р Рікардо Джуччі
giucci@berlin-economics.com

German Advisory Group
c/o BE Berlin Economics GmbH
Schillerstr. 59, D-10627 Berlin
Тел: +49 30 / 20 61 34 64 0
Факс: +49 30 / 20 61 34 64 9
E-mail: info@beratergruppe-ukraine.de
www.beratergruppe-ukraine.de



© German Advisory Group