Стимулювання ПІІ в Україні: Аргументи на користь створення незалежної державної агенції зі стимулювання ПІІ

Александр Кнут

Німецька консультативна група в Україні

Презентація на замовлення Міністерства економіки України

Берлін/Київ, листопад 2010 року

© German Advisory Group

Структура

1. Що потребують прямі іноземні інвестори?
2. Вирішення: Агенція зі стимулювання ПІІ
3. Чому державна національна агенція зі стимулювання ПІІ?
4. Чому операційно незалежна агенція зі стимулювання ПІІ?
5. З якими конкретно проблемами стикаються прямі іноземні інвестори в Україні?
6. Спеціальне вирішення: Інвестиційні розвідники (скаути) та інвестиційні наставники
7. Контакти

© German Advisory Group

Що потребують прямі іноземні інвестори?

Інвестори потребують чіткої і збалансованої картини можливостей і викликів; це – основа для підрахунку реалістичного бізнес-плану.

Щоб отримати таку картину, вони потребують:

- Інформацію про:
  - Інвестиційні можливості
  - Доступні ділянки землі, що можна купити / взяти в оренду, індустріальний парк, інфраструктуру
  - Стимули для інвестицій
  - Місцеві ринки, потенційних місцевих постачальників
  - Місцевих органів влади
- Підтримку щодо
  - Візитів в країну, відвідування об'єктів / місць для інвестування
  - Переговорів
  - Реєстрації; отримання ліцензій, дозволів, узгоджень
  - Наймання працівників, навчання

© German Advisory Group

Вирішення: Агенція зі стимулювання ПІІ

- Більшість країн світу мають національні агенції зі стимулювання ПІІ, які:
  - Зосереджують увагу на стимулюванні прямих іноземних інвестицій в нові об'єкти
  - Діють як єдина точка контакту для потенційних інвесторів на національному рівні
  - Підтримують процеси прийняття рішення щодо інвестицій і його впровадження
- Україна, поточна ситуація:
  - Не існує державного органу або іншої суспільної установи, яка б займалась виключно питаннями стимулювання і залучення ПІІ
  - Не існує єдиної точки контакту, яку потенційний прямий інвестор може легко знайти і звернутись по інформацію і підтримку
  - Незрозуміло, які інституції відповідають за підтримку інвесторів
  - (Незрозуміло, яка з інституцій виконуватиме функції колишньому центру ‘InvestUkraine’)

Висновок 1: Слід створити агенцію зі стимулювання ПІІ.

© German Advisory Group

Чому державна національна агенція зі стимулювання ПІІ?

Чому державна агенція зі стимулювання ПІІ, а не просто регіональна агенція?

Відповідно до міжнародного найкращого досвіду (розвинутих країн та країн з перехідною економікою), стимулювання ПІІ відбувається у найефективніший спосіб, якщо забезпечуються такі фактори успіху

- Видимість: Інвестори потребують єдиної точки контакту
- Доступність: Інвестори потребують швидких та кваліфікованих відповідей
- Достовірність: Інвестори потребують гарантій, що агенція з ПІІ має сильну політичну підтримку
- Керівництво: Інвестори потребують підтримку з попереднього відбору регіонів та доступом до потенційних інвестиційних проектів в регіоні

Висновок 2: Державна агенція зі стимулювання ПІІ, що діє як перший контакт для потенційних іноземних інвесторів у нові проекти, є найбільш ефективним рішенням.

© German Advisory Group

Чому операційно незалежна агенція зі стимулювання ПІІ?

Чому національна агенція зі стимулювання ПІІ має бути незалежною?

Залучення ПІІ – це світова конкуренція. Щоб мати успіх, агенція зі стимулювання ПІІ повинна бути швидкою, гнучкою та кваліфікованою відповідно до міжнародних стандартів. Отже, провідні світові агенції зі стимулювання ПІІ основані на таких успішних моделях:

- Державна організація
- Цілі та стратегія визначається урядом (напр. Міністерством економіки), що відповідають цілям економічної політики уряду
- Операційна свобода: відсутність політичного втручання на операційному рівні
- Незалежне управління персоналом: немає політичного втручання щодо наймання персоналу
- Підзвітність Міністерству економіки або голові уряду

Висновок 3: Агенція зі стимулювання ПІІ повинна бути операційно незалежною державною організацією.

© German Advisory Group

З якими конкретно проблемами стикаються прямі іноземні інвестори в Україні?

Інвестори хочуть уникнути пастки корупції.

Щоб досягнути цього, вони повинні:

- Розуміти, які види діяльності місцевих органів влади відповідають закону, а які ні
- Переконати місцевих партнерів, що їх інвестиції будуть корисними всьому регіону, а не лише конкретним особам

Що це зробити, вони повинні:

- Мати доступ до місцевої мережі
- Мати захист від нелегальних адміністративних дій
- Мати захист від корупційних проявів

Висновок 4: На додаток до загальних заходів стимулювання інвестицій необхідними є спеціальні інструменти, що відповідають особливим проблемам України

© German Advisory Group

Спеціальне рішення 1/2: Інвестиційні розвідники

Інвестиційні розвідники – це спеціальні працівники Агенції зі стимулювання ПІІ:

- Дослідження із інвестиційних можливостей, включаючи:
  - Галузеві потреби та ніші ринку,
  - Привабливі інвестиційні майданчики,
  - Галузеве регулювання, політика та інвестиційні стимули.
- Спрямування інвесторів в регіони: побудова та управління стосунками з місцевими органами влади, місцевими інвестиційними посередниками та місцевими представниками приватного сектора.
- Сприяння інвестиціям: підтримка інвесторів протягом всього інвестиційного циклу від першого контакту до впровадження (візит в країну, переговори, вибір місцевості, реєстрація, ліцензування, тощо).

Навички інвестиційних розвідників:

- Досконала англійська
- Специфічні знання про галузі
- Досвід роботи в приватному секторі

© German Advisory Group

Спеціальні рішення 2/2: Інвестиційні наставники

Інвестиційні наставники – це люди, які працюють поза агенцією зі стимулювання ПІІ і підтримують впровадження інвестицій:

- Діє як інвестиційний омбудсман
- Сприяє тому, що іноземні інвестори отримують справедливі умови на правовій основі
- Допомагає заздалегідь запобігти суперечок

Характеристики інвестиційних наставників:

- Незалежні + нейтральні
- Хороша репутація

Співпраця “інвестиційних розвідників” та “інвестиційних наставників” забезпечує принцип “чотирьох очей” = хороший спосіб для запобігання корупції (склад команди “інвестиційний розвідник” та “інвестиційний наставник” повинен регулярно змінюватись).

Висновок 5: Спеціальні інструменти “інвестиційні розвідники” та “інвестиційні наставники” є пропозицією, що може представляти інтерес для подальшої роботи.

© German Advisory Group

Контакти

Dr. Alexander Knuth
knuth@berlin-economics.com

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



© German Advisory Group