

ОСОБЛИВОСТІ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ ДЕРЖАВИ

В даній статті досліджено і проаналізовано важливість прямих іноземних інвестицій для України та наведено основні країни-інвестори. Також розглянуто роль транснаціональних компаній та їх вплив на країни-реципієнти інвестицій і проаналізовано варіанти поведінки на ринках країн в залежності від їх цілей. Розглянуто переваги і недоліки від впливу іноземних інвестицій.

В данной статье изучена и проанализирована важность прямых иностранных инвестиций для Украины, и приведены основные страны-инвесторы. Также рассмотрена роль транснациональных компаний и их влияние на страны-реципиенты инвестиций и проанализированы варианты поведения на рынках стран в зависимости от их целей. Рассмотрены преимущества и недостатки от влияния иностранных инвестиций.

In this article the importance of foreign direct investments for Ukraine are analyzed and studied, and main investors are described. Also the role of transnational companies and their influence on recipient countries are studied, and the basic strategies on the markets of countries depending on their aims are analyzed. The advantages and disadvantages of foreign investments are described.

Класичний аналіз, який базується на моделі Маршалла, доводить, що іноземні інвестиції є корисними як для країни-інвестора, так і для країни-реципієнта. Зокрема, із суто економічної точки зору, іноземні інвестиції приносять країні-реципієнтові більше користі, ніж шкоди [1]. Працівники і постачальники новостворених підприємств разом з урядом, який отримує податки, виграють більше, ніж втрачають конкуруючі місцеві компанії та інвестори.

Щоб освітити важливість прямих іноземних інвестицій (ПІІ) для економіки України та оцінити їх обсяг, достатньо проаналізувати дані табл. 1. Для кращого розуміння порядку цифр, слід підкреслити, що у відносному вираженні ПІІ у 2007 р. складала – 5,7 % ВВП (або 8,3034 млрд дол. США), а у 2008 р. – 3,7 % ВВП (або 6,2340 млрд дол. США).

Крім того, додатковим результатом ПІІ в економіку країни-реципієнта є отримання нею непрямих технологічних ефектів, тобто підвищення загального технологічного рівня і кваліфікації персоналу. На жаль, цей останній ефект несумісний з високими податковими ставками, тому в більшості випадків країна-реципієнт змушена вибирати між реальною, хоча й доволі короткостроковою, унаслідок існування системи трансфертних цін, фінансовою вигодою і доволі непомітним, але надзвичайно важливим для розвитку економіки, підвищенням загального технологічного рівня.

Одночасно суттєвим недоліком експансії транснаціональних корпорацій (ТНК) – а саме на ТНК припадає найбільша частка ПІІ – на ринок будь-якої країни є можливість виникнен-

ня певних пов'язаних із цим політичних ускладнень:

По-перше, цілком природними є протести працівників компаній-конкурентів тієї ТНК, особливо у випадку можливого банкрутства цих компаній.

По-друге, найбільші ТНК за своєю могутністю не поступаються деяким державам. А за таких умов, коли існуючі правила гри на відповідному ринку не задовольнятимуть керівництво ТНК, то вона сама здатна змінити ці правила шляхом підкупу, політичного тиску чи навіть перевороту. Як приклад – профінансований американською компанією «ІТТ» переворот у Чилі в 1972 р., унаслідок якого було повалено уряд С. Альєнде.

Українські споживачі також мали змогу відчувати, лобістську потужність ТНК та її наслідки у вигляді різкого подорожчання автомобілів після прийняття під тиском «Daewoo» ряду обмежень щодо їх імпорту – наприклад, Закону України «Про стимулювання виробництва автомобілів» від 19 вересня 1997 р. Більше того, на додачу до цього закону, котрий передбачає суттєві податкові пільги для інвесторів української автомобілебудівної галузі, корейській стороні вдалося пролобіювати впровадження додаткових тарифних і нетарифних обмежень на імпорту в Україну автомобілів. Тому є дуже важливим і необхідним вдосконалення механізму регулювання інвестиційних процесів в Україні для поліпшення її економічного становища та конкурентних позицій на глобальному ринку [2].

Прямі іноземні інвестиції в економіку України за країнами походження (млн дол. США)*

Країни	Роки										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (3 кв.)	
Кіпр	377,7	478,0	672,1	779,2	1 101,3	1 562,0	3 011,7	5 941,8	7 682,9	8 201,7	
Німеччина	240,8	249,5	317,7	441,4	626,7	5 505,5	5 620,7	5 917,9	6 393,8	6 580,8	
Нідерланди	362,2	370,2	396,3	463,9	564,5	721,8	1 493,0	2 511,2	3 180,8	3 814,2	
Австрія	50,0	144,1	210,9	252,1	352,0	1 423,6	1 600,8	2 075,2	2 445,6	2 564,8	
Сполучене Королівство	362,0	400,4	534,0	686,1	750,9	1 155,3	1 557,2	1 968,8	2 273,5	2 348,5	
РФ	286,5	295,1	323,2	377,6	407,5	799,7	980,8	1 462,2	1 851,6	2 061,5	
США	639,4	693,5	890,6	1 074,8	1 103,7	1 374,1	1 418,0	1 436,8	1 471,5	-	
Франція	**	140,5	219,0	350,8	574,2	-	826,8	1 046,2	1 226,1	1 589,6	
Віргінські острови	212,7	228,2	346,1	381,0	543,8	688,7	808,3	1 045,7	1 316,1	1 340,5	
Швеція	30	-	-	-	-	-	-	1 006,6	1 263,0	-	
Польща	-	-	-	-	139,7	224,0	366,0	670,5	694,7	862,5	
Швейцарія	163,2	203,1	-	-	311,3	445,9	504,9	583,8	715,6	825,8	
Угорщина	-	-	-	100,4	120,3	-	364,5	400,9	595,5	715,1	
Інші країни	1 150,4	1 203,5	1 430,0	1 750,2	1 759,0	2 474,6	2 633,3	3 421,8	4 612,7	6 765,6	
Усього	3 874,9	4 406,1	5 339,9	6 657,5	8 354,9	16 375,2	21 186,0	29 489,4	35 723,4	38 591,6	

Обсяги прямих інвестицій в Україну та за окремими країнами-інвесторами наведено з урахуванням даних Національного банку України та Фонду державного майна України, а також Державного комітету статистики України.

* – Дані наведено нарастаючим підсумком з початку інвестування.

** – Дані відсутні.

Як бачимо, однозначної загальної рекомендації щодо того, чи повинна країна-реципієнт обмежувати ПШ, немає і бути не може, бо все залежить від конкретної ситуації. Структура різних ТНК значною мірою відрізняється залежно від основної галузі їх спеціалізації. Нафтовидобувні компанії та банки, як правило, набагато більше орієнтуються на закордонні ринки, аніж, наприклад, компанії, що задіяні в харчовій промисловості.

Однак навіть компанії, що спеціалізуються на одній галузі, можуть значно відрізнитися одна від одної. Класичний приклад: у 1992 р. американська нафтовидобувна корпорація «Еххон» мала на закордонному балансі 57 % активів, 77 % обігу і 78 % прибутків. Відповідні цифри для її конкурента «Atlantic Richfield» становлять лише 22 %, 25 % та 21 %. Аналогічно «Coca-Cola» одержує понад 80 % своїх прибутків за кордоном, а її найближчий конкурент «PepsiCo» – тільки 18 % [3].

Отож очевидно, що універсальної рекомендації тут немає і бути не може: вплив тієї чи іншої ТНК, а відповідно й оптимальна реакція країни-реципієнта повністю залежать від специфіки діяльності самої компанії.

У сучасній економічній науці домінують три основні концепції оцінки впливу ТНК на національну економіку, а відповідно – і регулювання цього впливу: зайнятості, податкових надходжень та платіжного балансу. Концепція зайнятості наголошує на необхідності залучення до виробничої діяльності ТНК місцевої робочої сили. Концепція ж податкових відрахувань зосереджується на максимізації податкової бази і, відповідно, податкових надходжень до бюджету. А концепція платіжного балансу – на поліпшенні сальдо платіжного балансу держави. При цьому неврахованими залишаються певні доволі суттєві аспекти. Концепція зайнятості зважає на інтереси національних виробників (тобто працівників відповідної галузі), проте цілковито ігнорує вплив на споживачів. Концепція податкових відрахувань зосереджується на прибутках винятково держави, ігноруючи зміни доходів і, відповідно, купівельної спроможності населення.

Визначальним критерієм при виборі оптимальної моделі поведінки стосовно тієї чи іншої ТНК також повинен бути тип ресурсів, який вона найбільше використовує у своїй діяльності. Як відомо з класичної економічної теорії, існує три основні типи ресурсів: земля, капітал і робоча сила, і відповідно до специфіки

своєї діяльності різні ТНК використовують ці ресурси в різних співвідношеннях.

Дещо спрощено цей поділ можна звести до трьох класичних типів ТНК: «мисливців за сировиною», «шукачів ринків» та «мінімізаторів витрат».

При розгляді оптимальних моделей поведінки держави стосовно різних ТНК доцільно виходити саме з цієї типології [4].

1) Мисливці за сировиною.

Навіть з огляду на значний дефіцит національного бюджету не варто допускати експансії в Україну іноземних компаній, що спеціалізуються на видобутку невідновлювальних природних ресурсів. Для цього існує дві серйозні причини. По-перше, невідновлювана сировина є до певної міри стратегічним ресурсом; її ціна на міжнародному ринку зростає з вичерпанням світових запасів. Тому для України було б вигідніше частково законсервувати свої родовища до того часу, коли ціна на певні ресурси зросте достатньо високо. По-друге, надмірне захоплення видобутком сировини може призвести до деіндустріалізації (так звана голландська хвороба).

Докорінно відмінною є ситуація з видобутком відновлюваних природних ресурсів. Україна повинна всіляко заохочувати інвестиції у цю сферу, оскільки це, по-перше, спричинить значні надходження у бюджет, а по-друге – дасть доступ до передових закордонних технологій, дуже перспективними були б, наприклад, інвестиції у вітрову, сонячну та приливну електроенергетику.

2) Шукачі ринків.

Стосовно компаній, що шукають насамперед нові ринки збуту для своєї продукції, поведінка повинна бути зовсім іншою. Само по собі ввезення і продаж в Україні продукції, зробленої за її кордонами, навіть якщо ця продукція є високоякісною і справді необхідною, все ж матиме негативний вплив на торговельний баланс України. Тому доцільно шляхом податкових та інших пільг форсувати процес експансії компанії-виробника на український ринок і спонукати її до перенесення в Україну частини своїх виробничих потужностей. Це – перший крок для мінімізації шкідливих наслідків будь-якого імпорту без втрати переваг. А другим кроком стало б стимулювання експорту виробленої в Україні продукції за кордон. Цей варіант був би вигідним як для України, так і для самої ТНК.

3) Мінімізатори витрат.

Стосовно цих компаній сумнівів практично не виникає. У своїх філіалах компанії цього

типу інтенсивно використовують місцеву робочу силу для виробництва продукції, що йде на експорт. Тобто залучення цих компаній одночасно дозволяє значно поліпшити платіжний баланс країни-реципієнта і різко знизити рівень безробіття. Крім того, мінімізатори витрат часто є дуже високотехнологічними компаніями, отож, функціонування у тій чи іншій країні їх виробничих потужностей відчутно підвищує загальнонаціональний технологічний рівень.

Однак у цьому випадку необхідно зробити важливе застереження: для досягнення позитивного ефекту для української економіки компанія-інвестор повинна реально використовувати стратегію мінімізації витрат, а не лише декларувати її. Ілюстрацією до цього застереження може бути раніше згаданий приклад південнокорейського автомобілебудівного гіганта «Daewoo Motors», що створив із Запорізьким автомобільним заводом спільне підприємство «АвтоЗАЗ-Daewoo» і, використовуючи свій імідж «мінімізатора витрат», досяг від українського уряду низки пільг, у тому числі й офіційне закріплення майже монопольного становища спільного підприємства (СП) на ринку країни. При цьому декларовані наміри щодо інтенсивного використання місцевої робочої сили на практиці виявилися порожніми обіцянками для одержання додаткових пільг, оскільки реально не було мови не лише про експортну орієнтацію виробництва (навпаки – штаб-квартира «Daewoo Motors» заборонила СП експорт продукції за межі України для уникнення так званої канібалізації, тобто захоплення ринків, що «належать» іншим підрозділам компанії), але й про жодну «мінімізацію витрат» – так, для забезпечення стабільності збуту головного підрозділу корпорації на українські автомобілі продовжували ставити двигуни корейського виробництва, незважаючи на розробку фахівцями «АвтоЗАЗ» нового двигуна, значно дешевшого та економічнішого порівняно з корейським аналогом.

Отже, хоч оцінку впливу ТНК на економіку й можна проводити шляхом застосування поширених у сучасній економічній науці концепцій, однак для адекватного відображення ситуації вони потребують певної модифікації та комплексного застосування.

Величезна кількість публікацій, присвячених ТНК та їх впливу на економіку (передусім у формі інвестицій), безумовно засвідчує актуальність цієї тематики. Водночас вражає протиріччя і подекуди цілковита протилежність висловлюваних при цьому поглядів – від дифіра-

мбів ТНК, як становому хребту та ключовим фігурам глобалізованої економіки до гнівних звинувачень їм же, як таким собі спрутам світового імперіалізму, що для власного й без того безмірного збагачення витягують ресурси з беззахисних національних економік.

І перше, і друге твердження мають право на існування, оскільки впродовж історії свого розвитку ТНК давали підґрунтя для обох. З одного боку, незаперечним фактом є те, що ТНК – одна з головних рушійних сил глобалізації та науково-технічного прогресу [5]; зокрема, уже на початку 80-х років ТНК контролювали близько 40 % промислового виробництва, 60 % зовнішньої торгівлі та 80 % технологічних розробок капіталістичного світу, і ця тенденція триває [6].

Таким чином, в результаті аналізу переваг і недоліків іноземних інвестицій в економіку України можна зробити висновки про їх необхідність, але з урахуванням супутніх заходів, які б не давали погіршення стану в певній галузі економіки, безпосередньо або опосередковано. Визначення доцільності іноземних інвестицій слід робити також з урахуванням не тільки миттєвих економічних здобутків, а й наслідків у довгостроковій перспективі. Звичайно, основним критерієм має бути економічна та соціальна користь для підприємств, регіонів та галузей економіки.

БІБЛЮГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Zhyzhko, K. An analysis of main methods for determining the value of enterprises [Text] / K. Zhyzhko // Proc. of the 6-th Int'l sci. conf. «Transbaltica 2009» (22–23.04.2009, Vilnius Gediminas Technical University, Vilnius, Lithuania).
2. Закон України «Про стимулювання виробництва автомобілів» від 18.09.1997 р. [Текст] (не діє з 01.01.2008 р.) / Верховна Рада України (Бібліотека офіційних видань).
3. Nickels, W. G. Understanding Business [Text] – 4-th ed. / W. G. Nickels, J. M. McHugh, S. M. McHugh. – IRWIN, 1996.
4. Друзик, Я. С. Мировая экономика на финише века [Текст] / Я. С. Друзик. – Мн.: Дрофа, 1997. – 257 с.
5. Основні показники по СЕЗ (офіційна доповідь) [Електрон. ресурс] / Міністерство економіки України. – 2008. – Режим доступу: <http://www.mineco.gov.ua>
6. Пехник, А. В. Іноземні інвестиції в економіку України [Текст] / А. В. Пехник. – К.: Знання, 2007. – 337 с.

Надійшла до редколегії 19.03.2010.
Прийнята до друку 23.03.2010.