

УДК 334.726

В.А.ДЗЕНИС

*Харьковский государственный экономический университет***МЕТОДИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ С УЧЕТОМ РЕГИОНАЛЬНЫХ
АСПЕКТОВ**

Предлагается схема координации инвестиционных процессов, которая отражает основные аспекты экономико-организационного механизма привлечения иностранных инвестиций в экономику региона. Разработана методика реализации проекта инвестиционного развития предприятий региона на основе иностранных инвестиций.

Выбор перспективных направлений привлечения иностранных инвестиций следует проводить в широком контексте развития региональной экономики. В условиях становления рыночных отношений, когда механизмы самоорганизации и саморегулирования экономических процессов только начинают складываться, необходимо усилить организующее начало региональных структур управления развитием экономики в целом и, в частности, инвестиционных процессов. С другой стороны, для привлечения к совместной деятельности иностранных партнеров среди координирующих органов должны быть структуры, не зависящие непосредственно от правительства или региональной администрации. Для решения проблем, связанных с организацией привлечения инвестиций, целесообразно создать Консорциум по экономическому развитию региона (КЭРР). Такой консорциум должен иметь стабильное управленческое ядро, состоящее из ограниченного числа менеджеров и специалистов и множества ассоциированных членов-организаций. Ассоциированными членами-организациями КЭРР могут быть консалтинговые фирмы, центры содействия бизнесу и постприватизационной поддержки предприятий, венчурные фонды и другие инфраструктурные составляющие рыночной экономики.

Консорциум должен стать основным компонентом механизма согласования интересов промышленных предприятий, центральных и местных администраций, бизнесовых кругов и потенциальных инвесторов. Главной целью КЭРР является обеспечение на основе многоступенчатых контактов коммуникации, координации и консенсуса в принятии инвестиционных решений с тем, чтобы они отвечали общим целям и стратегии развития региона. Координация региональных инвестиционных процессов осуществляется в рамках схемы, приведенной на рисунке.

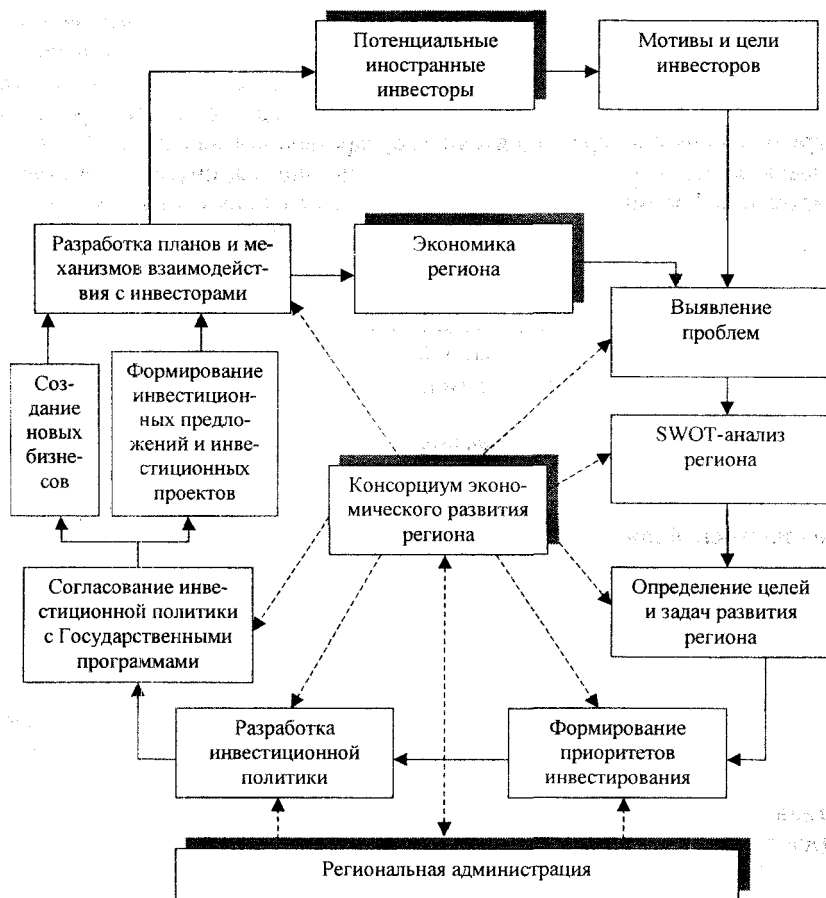


Схема координации региональных инвестиционных процессов

Схема координации региональных инвестиционных процессов отражает основные аспекты экономико-организационного механизма привлечения иностранных инвестиций в экономику региона. Последовательность действий, выполняемых на уровне региона, представляется как методика реализации проекта его инвестиционного развития. Укрупненные этапы методики соответствуют отдельным видам работ, показанным на схеме.

Рассмотрим содержание основных этапов методики реализации проекта инвестиционного развития региона.

Этап 1. Выявление проблем в развитии экономики региона в целом и отдельных предприятий, входящих в его состав. Для определения проблем используются различные источники: предприниматели, высшие менеджеры предприятий, граждане, группы по интересам и группы влияния, представители государственной власти. В качестве базовых методов предлагается применять: опросы, интервью, деловые встречи и форумы, работу в дискуссионных группах и круглых столах.

Типовыми региональными проблемами могут быть следующие:

1. Отсутствие мотивации к развитию имеющихся видов бизнеса.
2. Отсутствие финансирования.
3. Недостаток квалифицированного персонала.
4. Недостаточное количество рабочих мест.
5. Недостаточная поддержка (или ее полное отсутствие) со стороны администрации региона.
6. Отсутствие земельных участков для организации новых производств, в том числе совместных.

Этап 2. Проведение SWOT-анализа региона. Этот этап направлен на получение правильного представления о специфике региона. Такое представление формируется путем проведения обзорного исследования с помощью техники, используемой в стратегическом управлении предприятиями. Отличительной особенностью SWOT-анализа является то, что выясняемые вопросы ориентированы не на отдельное предприятие или их совокупность, а на регион как целостную систему.

Основными вопросами данного этапа являются: какие сильные и слабые стороны рассматриваемой территории (административной единицы)? Какие возможности существуют для территории (административной единицы)? Что может помешать региону в решении проблем (достижении выбранных целей)?

Анкета SWOT-анализа региона должна включать следующие факторы: товарные рынки (доступ к рынкам, потребители, поставщики); рынок труда (стоимость рабочей силы, квалификация, дисциплинированность, традиции и системы ценностей); производственные мощности (здания, инфраструктура, реализуемые и перспективные проекты); транспорт (виды транспорта, внутригородские транспортные коммуникации, доступ к компонентам рыночной структуры); система образования (высшее образование, колледжи, переподготовка и повышение квалификации персонала предприятий); капитал (приватизация, венчурный капитал, банковский капитал, государственные программы и гранты); система налогообложения (налогообложение предприятий и физических лиц, налоговые льготы); уровень жизни населения (стоимость жизни, обеспеченность инфраструктурой); инвестиционный

климат; исследовательские и проектные организации (университеты, проектные институты, инновационные фирмы); конкурентоспособность предприятий региона [1].

В анкете для проведения анализа следует выделять в рамках сильных сторон региона значительные и ограниченные преимущества, а в рамках слабых сторон такие, которые могут быть устранены или скорректированы, и те, которые не могут быть исправлены.

Этап 3. Определение целей и задач развития региона. Общая глобальная установка работы по стратегическому планированию регионального экономического развития определяется совокупностью целей. Для экономического подъема региона, увеличения занятости, роста инвестиций, увеличения ВВП и доходов на душу населения предлагаются проведение анализа промышленного, аграрного, научного и инвестиционного потенциала региона, разработка концепции его экономического развития, в том числе за счет привлечения иностранных инвестиций; стратегическое планирование программы регионального экономического развития; разработка комплексных бизнес-программ и пилотных проектов реструктуризации и привлечения инвестиций в крупные промышленные предприятия, стимулирование развития предпринимательства, разработка специального режима инвестиций в регионе.

Цели формулируются в результате декомпозиции общей проблемы стратегического развития региона на множество соподчиненных проблем и позволяют, таким образом, структурировать общую проблему стратегического управления развитием региона.

Для каждой из целей определяются задачи, обеспечивающие ее достижение, а также ресурсы для решения этих задач. К таким задачам относятся: создание организаций по поддержке предпринимательства и бизнеса; предоставление стартового капитала для открытия бизнеса; подготовка кадров; расширение существующих предприятий и др.

Ресурсы охватывают традиционный круг необходимых компонентов ведения бизнеса: материальная составляющая (земля, здания, инфраструктура); персонал (квалификация, образование, количество); рынки (спрос, новые рынки); менеджмент (организационные структуры, взаимодействие с государственной администрацией); деньги (инвестиции в основные средства, оплата персонала).

Этап 4. Формирование приоритетов инвестирования. Сущность этого этапа состоит в том, чтобы исходя из выявленных сильных и слабых сторон, возможностей и риска, определить те отрасли, отдельные виды деятельности и предприятия куда желательно сконцентрировать поток инвестиций. Естественно, что инвестор будет вкладывать

средства в те объекты, которые он считает привлекательными для себя, которые принесут ему выгоду. Поэтому смысл данного этапа заключается в том, чтобы, с одной стороны, выявить точки развития в региональной экономике, которые отвечают выбранной миссии региона, а с другой – установить те объекты инвестирования, для которых посредством осуществления соответствующей инвестиционной политики (этап 5) может быть повышена их инвестиционная привлекательность.

Этап 5. Разработка инвестиционной политики. Этот этап является ключевым с точки зрения создания экономико-организационного механизма привлечения иностранных инвестиций. На нем разрабатываются элементы правовой базы инвестирования, которые могут быть приняты на уровне региона, и готовятся предложения для принятия соответствующих нормативных актов на уровне государства.

По нашему мнению, в состав нормативных документов, создаваемых на региональном уровне, которые должны регламентировать и упорядочивать инвестиционные процессы, должны входить:

- Положение об инвестициях в регионе;
- Положение о предоставлении областных государственных гарантий;
- Порядок проведения конкурсов инвестиционных проектов;
- Порядок применения льготного налогообложения инвесторов на территории региона.

Одним из главных направлений инвестиционной политики региональных органов власти является создание побудительных мотивов к эффективному длительному хозяйствованию и выгодному вложению инвестиций в производство. В связи с этим на данном этапе методики разрабатываются механизмы работы с инвестиционными проектами предприятий и организаций, условия проведения конкурсов, положения о предоставлении областных государственных гарантий. Может также проводиться работа по присвоению региону рейтингов ведущими международными агентствами: интегрального рейтинга потенциала и его составляющих (ресурсно-сырьевой, производственный, потребительский, трудовой, инновационный, инфраструктурный, финансовый), интегрального рейтинга риска и его составляющих (экономический, политический, социальный, экологический законодательный, финансовый). Установление рейтингов позволит обеспечить более широкий и стабильный доступ к рынкам капитала, управлять ценой кредитных ресурсов и расширить базу потенциальных инвесторов.

Этап 6. Согласование инвестиционной политики с государственными программами развития экономики. Этот этап позволяет скоор-

динировать региональные приоритеты и инвестиционную политику с общегосударственными программами развития экономики и страны в целом. При этом принимаются решения о создании (продлении срока деятельности или ликвидации) специальных экономических зон на территории региона, определяются предложения по схемам взаимодействия с инвестиционным, инновационным и другими общегосударственными и отраслевыми фондами.

Этап 7. Формирование инвестиционных предложений и инвестиционных проектов, создание новых бизнесов на территории региона. В рамках этого этапа осуществляется подготовка к предоставлению детальной информации для потенциального инвестора или участника совместной деятельности. Подготовка такой информации производится для следующих типов инвестиционных проектов:

- При предложении инвестору участия в инвестировании основного производства предприятия;
- При предложении потенциальному инвестору участия в приватизации предприятия;
- При предложении потенциальному инвестору имущественного участия в предприятии путем продажи ему части акций или доли в уставном фонде предприятия;
- При предложении потенциальному инвестору инвестирования производств, выделяемых из предприятия. В этом случае детальная информация предоставляется по выделяемому предприятию. Для основного предприятия информация ограничивается общеэкономическими и общетехническими данными;
- При предложении потенциальному инвестору участия в совместной деятельности по вопросам, касающимся основного производства предприятия;
- При представлении запроса на крупное или долгосрочное кредитование предприятия.

Документ Summary for investors должен быть у предприятия к моменту проведения переговоров с потенциальным инвестором. Summary for investors предоставляется потенциальному инвестору после подписания соглашения о конфиденциальности представляемой информации. Информация Summary также является составной частью бизнес-плана предприятия.

Этап 8. Разработка планов и механизмов взаимодействия с инвесторами и реализация такого взаимодействия. Устанавливать деловые партнерские взаимоотношения между предприятиями региона и заинтересованными иностранными фирмами можно тремя путями.

Первый путь – установление прямых связей на уровне предприятий. Основным препятствием на пути реализации таких непосредственных горизонтальных связей является отсутствие объективной и достоверной информации о потенциальных партнерах, в первую очередь, об украинских предприятиях. Кроме того, важным представляется не просто наличие информации, а определенные гарантии ее достоверности и объективности, которые может дать хорошо владеющая ситуацией на рынке консалтинговая фирма. В качестве такого информационного посредника, как на первоначальном этапе установления бизнес-контакта, так и впоследствии может выступать Консорциум КЭРР.

Установление прямых контактов базируется на организации долгосрочной работы по информированию финансово-промышленных кругов других государств и харьковского региона об обоюдной заинтересованности в бизнес-контактах, потребности в инвестировании, совместных проектах.

В качестве начального шага такой долгосрочной работы предлагается организовать встречные бизнес-презентации. Проведение бизнес-презентации региона предусматривает организацию визита в регион иностранных бизнесменов, во время которого могут быть проведены следующие мероприятия:

- посещение представителями иностранной делегации предприятий, которые заинтересовали их во время предыдущих визитов или в результате предварительного ознакомления с информационными и рекламными материалами;
- отраслевые конференции и круглые столы с презентациями секторов (отраслей) экономики региона;
- презентация инвестиционных и бизнес-проектов крупных предприятий.

Проведение бизнес-презентации экономического потенциала региона Украины за рубежом предусматривает организацию визита представителей руководства крупнейших предприятий региона и облгосадминистрации в страну презентации. В ходе такой бизнес-презентации предусматривается:

- проведение презентации региона в информационных электронных изданиях – компакт-дисках. Возможны следующие компакт-диски: "Агрокомплекс области: экономический и инвестиционный потенциал" – диск содержит данные о предприятиях и хозяйствах аграрного сектора Харьковской области, инвестиционные предложения, заявки; "Крупнейшие компании региона" – компакт-диск включает данные о промышленных, торговых, финансовых пред-

приятных региона, информацию об их бизнесе и предлагаемых инвестиционных проектах;

- проведение семинаров, конференций и круглых столов с презентацией области по отраслям экономики (результаты стратегического секторного анализа с оценкой стратегического положения секторов);
- презентация крупнейших инвестиционных и бизнес-проектов региона;
- организация прямых переговоров между бизнесменами.

Второй путь для установления деловых связей на уровне предприятий, которые используются в настоящее время, но с недостаточной эффективностью, – это налаживание партнерских взаимоотношений через имеющуюся сеть консалтинговых и информационно-аналитических центров, к которым относится Региональный центр содействия бизнесу, Региональное информационное агентство, Украинско-Американский бизнес-центр, Региональный международный бизнес-центр и др.

Традиционным направлением работы этих бизнес-центров являются инвестиционная деятельность, кредитование и поддержка малого бизнеса. Вместе с тем жесткая ориентация бизнес-центров на малые предприятия негосударственного сектора экономики существенно сужает круг для установления прямых контактов.

Третьим путем осуществления прямых бизнес-контактов предприятий региона и зарубежных компаний непосредственно является реализация специальных региональных инвестиционных программ (например, программы "Украинско-Американское партнерство" в Харьковском регионе).

Реализация работ, выполняемых согласно предлагаемой методике, целесообразно организационно оформлять в виде специальной программы, которую можно назвать "Программа развития инвестиционных процессов в регионе". Для этого в структуре Консорциума экономического развития региона необходимо создать Координационный совет по программе, назначить руководителя программы и сформировать центр управления, который обеспечит координацию действий ответственных исполнителей и руководителей работ по отдельным направлениям программы.

1.Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений. – Харьков: ХГЭУ, 1997. – 246 с.

Получено 22.02.2001