

Актуальные проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь

*Панков Н. Н., преподаватель БНТУ,
науч. рук. проф. Володько В. Ф., д-р пед. наук*

Перед Республикой Беларусь стоят 2 главные задачи, которые необходимо решить, для привлечения иностранных инвестиций:

1) повышение макроэкономической стабильности и улучшение нормативно-правовой среды;

2) совершенствование политики привлечения инвестиций.

Для решения первой задачи необходимо провести ряд комплексных мер, требующих значительных усилий и преобразований в экономике страны, однако для решения второй проблемы можно предпринять некоторые шаги, для которых не потребуется большого количества ресурсов.

Главной проблемой поддержания уровня макроэкономической стабильности являются довольно высокие темпы инфляция, особенно сильно наблюдающиеся в некоторые периоды. Таким образом, Национальному банку Республики Беларусь необходимо проводить жесткую монетарную политику, направленную на поддержание денежной массы.

Что касается улучшения нормативно-правовой среды, то необходимо ориентироваться на международное законодательство, а также законодательство других стран, успешных в привлечении инвестиций. Особенно остро в этой сфере стоит вопрос защиты прав собственности. В данном случае необходимо избегать негативного опыта национализации предприятий, а также наоборот, приватизировать некоторые из них для их модернизации и повышения конкурентоспособности.

Кроме того, в сфере законодательства необходимо повысить прозрачность административных процедур и снизить уровень бюрократии. Требуются определенные правки для того, чтобы инвестору было ясно, какой государственный орган отвечает за ту или иную процедуру.

Для решения совершенствования политики привлечения инвестиций рекомендованы следующие решения.

1) Разделить содействие в привлечении гринфилдовских ПИИ и приватизацию.

В странах с переходной экономикой бывшего Советского Союза, привлечение ПИИ «с коричневого поля» (в уже существующие объекты) в большинстве случаев означает приватизацию государственной собственности.

Приватизация и привлечение инвестиций с нулевого цикла («гринфилдовских») – это разные способы привлечения инвестиций на разных рынках. Желаящие купить государственную собственность инвесторы и те, кто

намеревается инвестировать с нуля, являются различными целевыми аудиториями с разными желаниями и ожиданиями; они используют различные источники информации, у них разные партнеры, они посещают, различные инвестиционные форумы и так далее. Государственным учреждениям и людям, ответственным за привлечение инвестиций, необходимо иметь различные навыки, компетенции, разный опыт и разные информационные сети для успешного удовлетворения потребностей двух отдельных целевых групп. Поэтому рекомендуется иметь два различных государственных агентства: одно агентство по привлечению инвестиций (АПИ), которое будет специализироваться на инвестициях с нулевого цикла («гринфилд»), и одно агентство, которое будет заниматься приватизацией. На данный момент в Республике Беларусь существует одно агентство, Национальное агентство инвестиций и приватизации (НАИП), выполняющее обе эти задачи. Однако рекомендуется рассмотреть вариант разделения этого агентства на две независимых друг от друга организации.

2) Сфокусироваться на мерах по стимулированию инвестиций.

Исходя из международного опыта, АПИ охватывает следующие этапы инвестиционного процесса: 1) имиджевый маркетинг: распространение информации для потенциальных иностранных инвесторов и создания положительного имиджа страны; 2) прямая ориентация-целевой маркетинг, нацеленный на определенный ряд инвесторов, ориентированных на определенные сектора с высоким потенциалом; 3) содействие инвестициям, например, прединвестиционные услуги и услуги, связанные с осуществлением инвестиций; 4) забота об инвесторах после осуществления сделки, например, содействие текущим операциям и реализации инвестиционных решений. 5) Информационно-разъяснительная работа, например, улучшение общего инвестиционного климата путем систематического исследования потребностей и проблем инвесторов.

Многие действия, как «3) содействие инвестициям» и «4) забота об инвесторах после осуществления сделки», являются наиболее эффективными мерами по привлечению ПИИ, исходя из международного опыта. Довольные инвесторы могут стать эффективным каналом внедрения на мировую инвестиционную арену. Исходя из этого, рекомендуется НАИП (соответственно, будущему белорусскому АПИ) концентрировать больше усилий непосредственно на этих мероприятиях.

Например, менеджеры агентства должны регулярно встречаться с иностранными инвесторами для того, чтобы обсудить возникшие у них проблемы, достижения и узнать мнения инвесторов по различным вопросам. Даже если менеджеры не смогут оказать инвестору помощь, необходимо обсуждать с ним имеющиеся проблемы, а также прислушиваться к его мнению и учитывать его. Это будет способствовать улучшению имиджа Республики Беларусь в процессе привлечения прямых иностранных инвестиций.