

## Зі світового досвіду

УДК: 339.727.22(460:8:477)

Я.В. Красільчук

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ІСПАНІЇ В ЛАТИНСЬКІЙ  
АМЕРИЦІ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню прямих іноземних інвестицій Іспанії в Латинську Америку. Окремі елементи досвіду Іспанії та країн Латинської Америки можна використати для удосконалення економічної політики України.

The article is devoted to the investigation of foreign direct investments of Spain to Latin America. Some elements of the experience of Spain and Latin America can be used to improve the economic policy of Ukraine.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційні ризики, інвестиційні компанії.

Зовнішньоекономічна стратегія Іспанії враховує реальні можливості та пріоритети участі країни в міжнародних економічних відносинах. Вона спрямована на покращення умов інвестиційних та торговельних відносин з іншими країнами світу, зокрема з країнами Латинської Америки (ЛА), і покликана не лише формально розширити зовнішні ринки, але й надати нову якість механізму виробничо-технологічних відносин в іспанському суспільстві, зробивши його більш спеціалізованим та ефективним.

З давніх історичних часів Іспанія виявляла зрозумілий не лише вузькому колу фахівців, але й відносно широкій громадськості інтерес до латиноамериканського регіону. У новітній період 1992–2001 рр. компанії колишньої метрополії вклали понад 80 млрд. євро в економіку країн ЛА, що дозволило Іспанії за обсягами акумульованих інвестицій у згаданому регіоні стати другою (після США) країною-інвестором [1, р. 1]. Нині на цей регіон припадає третина усіх іспанських капіталовкладень за кордоном [2]. Порівняно з провідними державами ЛА Україна також має значний інвестиційний потенціал, однак він, згідно з даними міжнародних інвестиційних рейтингів, нівелюється значно вищим ступенем ризику. Проте поступове відновлення національної економіки і покращення ситуації на ринку праці та у сфері зовнішньої торгівлі демонструє міжнародним експертам й іноземним інвесторам здатність України вже найближчим часом закріпити позитивну динаміку економічного зростання.

Іспанію та США за обсягами інвестицій у країни ЛА стрімко наздоганяє Китай, держава, яку з переважною більшістю латиноамериканських країн зближує, окрім інших чинників, відносно уникнення наслідків світової фінансово-економічної кризи або їх незначний вплив на національні економіки. Період 2008–2011 рр. чимало дослідників вважають продуктивним у контексті інтенсифікації китайсько-латиноамериканських торговельно-економічних зв'язків [6, р. 6], що не пройшло повз увагу конкурентів — компаній США та європейських країн, зокрема Іспанії. Проте, згідно з даними міністерства торгівлі Китаю, середньорічні темпи приросту зовнішньоторговельного обігу товарами «азійського гіганта» з країнами Латинської Америки і Карибського басейну (ЛАКБ) у згаданий період становили 44% і сягнули 47,9 млрд. дол. США (понад 36 млрд. євро) [7, р. 6].

Ефективним інструментом економічної експансії в ЛА є прямі інвестиції. Великі приватні фірми і банки Іспанії віддають перевагу входженню на латиноамериканський ринок шляхом створення власних філій чи спільних із місцевими фірмами підприємств, тоді як компанії, в яких держава володіє контрольним пакетом акцій, схильні до придбання частки в статутному капіталі приватизованих підприємств [9].

Починаючи з 1998–2000 рр., країни ЛА зараховують до регіону стратегічних цілей підприємницької експансії фірм Іспанії. Йдеться, насамперед, про урізноманітнення форм входження іспанських компаній на ринки зазначених країн, а саме про державно-приватне підприємництво, стратегію корпоративної соціальної відповідальності тощо, зокрема в таких країнах, як Бразилія, Панама і Колумбія, де помітне значне поліпшення інвестиційного клімату.

Досвід згаданих країн показує, що постійне вдосконалення системи та принципів правового регулювання іноземного інвестування є вирішальним напрямом пожевлення надходжень капіталу нерезидентів. Майже на всіх рівнях суспільної свідомості у державах ЛА іноземні інвестиції вважають одним із основних факторів глобалізації та зростання національної економіки. І, навпаки, факти свідчать, що для нашої країни актуальним залишається питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату.

Стратегії розвитку на мікро- і макрорівні хоча й взаємопов'язані, але суттєво різняться. Ефект досягається швидше там, де «йдуть» від мікро- до макрорівня. Законодавці Бразилії, Панами і Колумбії за всіх відмінностей у поглядах на застосування інвестиційних пільг (питання саме по собі є дискусійним у світовій економічній літературі), зуміли закріпити норми права, відповідно до яких домінує поміркований підхід до використання інвестиційних стимулів, зокрема їх доступність не лише для іноземних (іспанських), але й для національних інвесторів задля появи у місцевого бізнесу можливостей переймати передовий досвід, технології тощо; поширення сфери дії пільг не на окремий сектор економіки або окремого інвестора, а на певні види діяльності (насамперед, стимулювання зв'язків іноземних компаній із місцевими виробниками, розвиток відповідної інфраструктури, підготовка висококваліфікованої робочої сили тощо). Все ж в умовах несприятливого інвестиційного клімату в Україні будь-які пільги іноземним інвесторам навряд чи спроможні поліпшити ситуацію на ринку інвестицій.

Аналіз показує, що розгортання бізнесу в країнах ЛА значною мірою дозволило іспанським компаніям досягнути рівня транснаціональних корпорацій (ТНК). Фахівці стверджують, що світова фінансово-економічна криза не завадила крупним іспанським фірмам отримувати третину прибутків від ведення бізнесу в країнах ЛА [1].

Звідси випливає ще один елемент досвіду, який варто запозичити Україні: організаційно-економічний механізм (політико-правові, економічні, організаційні та інформаційні важелі) залучення прямих іноземних інвестицій у країнах ЛА спрямований на забезпечення максимального зближення інтересів держави з інтересами іноземних інвесторів і – формування сприятливого інвестиційного середовища на цій основі. У нашій країні лише запроваджуються державні гарантії, проте сам механізм надання державних гарантій поки що не відпрацьовано.

З середини 90-х р. минулого століття процеси приватизації та злиття компаній в Іспанії забезпечили розгортання їх експансії, що згодом у науково-дипломатичних колах отримало назву «другої висадки» іспанців у латиноамериканському регіоні.

Великі іспанські компанії знаходять у ЛА своєрідне «укриття», пом'якшуючи у такий спосіб несприятливі наслідки світової фінансово-економічної кризи. За результатами досліджень Інституту підприємництва «IE Business School» (найкраща профільна школа в Іспанії та п'ята в Європі, згідно зі щорічним рейтингом, що публікується газетою Financial Times) та консалтингової фірми «Kreab Gavin Anderson», вісім із кожних десяти компаній стверджують, що продовжуватимуть нарощування економічної діяльності у цьому регіоні.

Об'ємний внутрішній ринок країн ЛА, відтепер уже усталені тенденції до зростання внутрішнього споживання та збільшення прибутків є основними критеріями інвестиційної привабливості регіону для провідних фірм Іспанії, які, втім, вимушені також враховувати вплив негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи на розвиток економік латиноамериканських країн. При цьому зберігаються ризики для іспанських капіталовкладень: 33% компаній називають серед них законодавчу нестабільність, 25% — обмінні курси валют, 17% — політичну нестабільність, 8% — відсутність інфраструктури і також 8% — соціальну нестабільність (тероризм і т.п.).

Бразилія разом з Аргентиною та Мексикою була в період 1993—2006 рр. головним об'єктом іспанських інвестицій: 31,5% капіталовкладень з Іспанії здійснювалися саме в Бразилію [3]. Однак впродовж 2007—2011 рр. намітилася тенденція до посилення конкуренції на бразильському інвестиційному ринку з боку ТНК походження з інших країн, не лише європейських, а й особливо Китаю та ПАР. Автошляхи, залізничні колії, великі порти, потужні ГЕС тощо, які у Програмі прискорення розвитку визначені бразильським урядом пріоритетними об'єктами інвестицій, стають водночас своєрідним «конкурентним полем» пропозицій від ТНК різних країн, зокрема Іспанії, що не бажає втрачати свої позиції у цій великій латиноамериканській країні. За таких умов «Grupo PRISA» (експлуатація засобів зв'язку, видавнича справа, надання усіх видів послуг), «Telefónica» та «Iberdrola» вдаються до ініціативної практики організації іспансько-бразильських бізнес-форумів, на яких зазвичай присутні найвищі посадові особи від обох держав і, таким чином, забезпечується державна підтримка спільних проектів. Їх імплементація передбачає, зокрема, чітке виконання договірних зобов'язань.

У Колумбії, що потерпає від найтриваліших на Південно-Американському континенті збройних конфліктів, уміло застосували стратегію залучення іноземних інвестицій, сутність якої полягала в поширенні на рівні міжнародної спільноти іміджу безпеки країни. Особливих успіхів у цьому було досягнуто урядом президента А. Урібе (2002—2010 рр.), який отримав спеціальну відзнаку посольства Іспанії в Боготі після підписання 2008 р. іспансько-колумбійського Договору про стратегічне партнерство. Так, обсяги іспанських бруто-інвестицій (нетто-інвестиції плюс реінвестиції) у Колумбію мали таку динаміку: 2008 р. — 484,5 млн. євро; 2009 р. — 371 млн. євро; 2010 р. — 224,8 млн. євро; 2011 р. (січень—вересень) — 237,3 млн. євро [4]. Для умовного порівняння: відповідні обсяги бруто-інвестицій з Іспанії в Україну у зазначені роки були, м'яко кажучи, скромними: 3,4 млн. євро; 11,5 млн. євро; 0,5 тис. євро (це — не помилка); 68,7 тис. євро [4]. Згідно з даними Державної служби статистики України, за увесь період незалежності нашої держави станом на 01.07.2011 р. в українську економіку залучено прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з Іспанії сумарним обсягом 65,6 млн. дол. США (для порівняння: станом на 01.07.2010 р. вони становили відповідно 64,5 млн. дол. США) [5].

Починаючи з середини 90-х рр., ПІІ походженням з Іспанії в країни ЛА зосереджені переважно у банківському секторі, нафтовій промисловості, будівельній індустрії,

сферах телекомунікацій, електро-, водо- та газопостачання, що можна пояснити, передусім, реалізацією приватизаційних проектів у цих країнах саме у зазначених секторах економіки. Зокрема, експансію іспанських банків у латиноамериканських країнах слід вважати показовим феноменом інтернаціоналізації економіки Іспанії. А єдиний європейський ринок спонукав іспанські компанії обробної промисловості до капіталовкладень здебільшого в Європу.

Великі іспанські компанії-інвестори в країнах ЛА відіграють важливу роль у створенні позитивного іміджу Іспанії, зокрема досягненні країною критичної маси визнаних на міжнародному рівні брендів, що допоможе іншим іспанським фірмам із успіхом конкурувати на світових ринках. Компанії-лідери покликані сприяти створенню нового іміджу Іспанії, який би не пов'язувався лише із пропозиціями відносно дешевих туристичних пакетів, хоча вони й досі залишаються «візитною картою» країни та її туристичного сектору, що динамічно розвивається попри очевидні ознаки фінансово-економічної турбулентності єврозони.

Останнім часом іспанські компанії-лідери розробляють власні плани подальшого закріплення на ринках латиноамериканських країн. Враховуються можливості виходу із традиційних сфер економіки, «захоплення» власної «ніші» в нових проектах із приватизації, концентрації капіталовкладень у новітніх секторах (Інтернет, електронна торгівля тощо), пошуків нетрадиційних партнерів, зокрема походженням із третіх країн, а також реалізації проектів зі злиття з бажаним володінням контрольним пакетом акцій.

У цілому, іспанські ПІІ в країнах ЛА представляють окремий феномен сучасної економічної історії не лише за кількісними показниками, але й за швидкістю, з якою ці інвестиції здійснювалися, а також за впливом на розвиток національних економік латиноамериканського регіону. Не володіючи «досвідом» зовнішньої експансії, банки «SCH» та «BBVA», компанії «Endesa», «Iberdrola», «Telefónica» і «Unión Fenosa» досягли за відносно короткий історичний проміжок часу лідируючих позицій у стратегічних секторах економік країн ЛА.

Загальносвітовою тенденцією стає посилення конкуренції за отримання іноземних інвестицій. При вдосконаленні державної політики залучення іноземних інвестицій в Україні необхідно враховувати загальносвітові тенденції і чинники міграції капіталів, зокрема в площині Іспанія – країни ЛА, оскільки їх вплив на формування зовнішньоекономічної політики в умовах посилення конкуренції на міжнародних ринках капіталу зростає. При цьому важливо поєднувати кращі іноземні напрацювання з вітчизняними традиціями та можливостями.

1. Fortalezas y perspectivas de la economía española. Spain's Equity Story. Consejo Empresarial para la Competitividad. – Madrid, 2011; 2. З інтерв'ю від 28.04.2011 «Українському тижню» тодішнього Державного секретаря з питань зовнішньої торгівлі Міністерства промисловості, туризму та торгівлі Іспанії А. Бонета Байгета [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.volfoto.inf.ua/pages/istomist/statti/2011rik/dm110714/t110720/vlasnyj/vlasnyj.htm>; 3. Державне агентство InvestinSpain» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://datainvex.comercio.es>; 4. Міністерство промисловості, туризму та торгівлі Іспанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://datainvex.comercio.es/Cabecera Persona lizada.aspx>; 5. Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011>; 6. El Pais, Madrid. – 09.11.2011; 7. El Pais, Madrid. – 09.11.2011. 8. Розрахунки здійснено на основі даних Міністерства промисловості, туризму та торгівлі Іспанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://datainvex.comercio.es/Cabecera Persona lizada.aspx>; 9. Cortázar F.G., Breve historia de España. F.G. Cortázar, J.M.G. Yesga. – Madrid: El Libro de Bolsillo. «Alianza Editorial», 2002. – 348 p.