

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

**Сумська філія**

**Кафедра соціально-економічних дисциплін**

**ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ**

з навчальної дисципліни «Основи інвестиційної діяльності»  
вибіркових компонент  
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

081 Право (право)

за темою – **«МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»**

**Суми 2024**

### **ЗАТВЕРДЖЕНО**

Науково-методичною радою  
Харківського національного  
університету внутрішніх справ  
Протокол від 14.08.2024 № 8

### **СХВАЛЕНО**

Вченою радою Сумської філії  
Харківського національного  
університету внутрішніх справ  
Протокол від 08.07.2024 № 8

### **ПОГОДЖЕНО**

Секцією Науково-методичної ради  
ХНУВС з гуманітарних та соціально-  
економічних дисциплін  
Протокол від 13.08.2024 № 7

Розглянуто на засіданні кафедри соціально-економічних дисциплін  
Протокол від 25.06.2024 № 23

### **Розробник:**

доцент кафедри соціально-економічних дисциплін Сумської філії ХНУВС,  
кандидат економічних наук Парфентій Л.А.

### **Рецензенти:**

1. Доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування Навчально-наукового інституту бізнесу, економіки та менеджменту Сумського державного університету, кандидат економічних наук, доцент Кравченко О.В.
2. Доцент кафедри юридичних дисциплін Сумської філії Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат педагогічних наук, доцент Савицька М.Є.

## **План лекції**

1. Міжнародна інвестиційна діяльність та її чинники.
2. Основні режими інвестиційної політики держави та система державних гарантій іноземним інвесторам.
3. Засоби державного регулювання іноземних інвестицій.
4. Основні напрями і засоби здійснення політики стимулювання залучення іноземних інвестицій.
5. Інвестиційні фонди на міжнародному інвестиційному ринку
6. Міжнародні фінансово-кредитні інститути та їх функції на інвестиційному ринку.

### **Рекомендована література (основна, додаткова), інформаційні та навчальні ресурси в Інтернеті**

#### **Нормативна література**

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 року № 1576-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
4. Про захист іноземних інвестицій на Україні: Закон України від 10.09.1991 року № 1540а-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12>.
5. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 року № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
6. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 05.07.2012 року № 5080-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
7. Про концесію: Закон України від 03.10.2019 року № 155-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20>.
8. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 року № 93/96-BP. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.
9. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 року № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
10. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України від 23.02.2006 року № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
11. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

#### **Основна**

12. Степанова А.А. Інвестування в схемах і таблицях: [Електронний підручник] Ч. 1. Київ: Ліра-К, 2021. 103 с. URL:

<https://asinvest.prima.pp.ua/asinvest1/index.html>.

13. Степанова А.А. Інвестування в схемах і таблицях: [Електронний підручник] Ч. 2. Київ : Ліра-К, 2021. 103 с. URL: <https://asinvest.prima.pp.ua/asinvest2/index.html>.

14. Менеджмент інвестиційної діяльності: підручник / [М.П. Бутко, І.М. Бутко, М.Ю. Дітковська та ін.] ; за заг. ред. М.П.Бутка. К. : Центр учбової літератури, 2018. 480 с. URL: <https://cul.com.ua/preview/miv.pdf>.

15. Задоя А.О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник [Електронний ресурс] Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. 122 с. URL:

[http://shron1.chtyvo.org.ua/Zadoia\\_Anatolii/Mizhnarodna\\_investytsiina\\_diialnist.pdf](http://shron1.chtyvo.org.ua/Zadoia_Anatolii/Mizhnarodna_investytsiina_diialnist.pdf).

16. Петровська С., Лук'янихіна О., Парфентій Л. Євроінтеграційні виклики та їх вплив на міжнародний інвестиційний ринок в контексті забезпечення кримінологічної безпеки. *Вісник Кримінологічної асоціації України*. 2023. №30(3). С. 212–218. <https://doi.org/10.32631/vca.2023.3.16>.

17. Петухова О.М. Інвестування: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 335 с.

18. Сазонець І.Л., Федорова В.А. Інвестування: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2016. 311 с.

19. Карпінський Б.А., Ши́ра Т.Б. Інвестиції: термінологічний словник: навч. посібник. К.: Професіонал, 2014. 464 с.

#### Додаткова

20. Федоров Г.О. Інвестиційна діяльність в Україні: історико-правовий аналіз. *Право і суспільство*. 2019. № 4. С. 230-236. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/6062>

21. Алексєєв І.В., Федевич Л.С. Вплив інвестування господарських об'єднань на рівень розвитку національної економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 8. С. 103-112.

22. Атаманчук Л. Сучасний стан правового забезпечення іноземного інвестування в Україні. *Юридична Україна*. 2016. № 11-12. С. 46-51.

23. Вакалюк В.А. Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. №16. С. 122-126.

24. Ванькович Д.В., Демчишак Н.Б., Луковська Ю.М. Діагностування стану інвестиційного клімату в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 1. С. 11-18.

25. Павленко І., Варяниченко О., Навроцька Н. Міжнародна торгівля та інвестиції. К.: Центр навчальної літератури, 2017. 256 с.

26. Петровська С.А. Інвестиційна привабливість як один із чинників економічної безпеки України // Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави: тези доп. VI Міжнар. наук.-практ. конф. (м.

Харків, 1 грудня 2017 р.) / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. – Харків, 2017. – С. 426–428.

27. Sabadash V.V., Petrovska S.A., Petrovskyi M.V. Formation of the organizational and economic mechanism for attracting investment to the region. *Mechanism of Economic Regulation*. 2017. № 2. P. 50–61.

### **Інформаційні ресурси**

1. <https://www.nau.ua> – Інформаційно-пошукова правова система «Нормативні акти України (НАУ)».
2. <https://www.nssmc.gov.ua> – Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України.
3. <https://bank.gov.ua> – Офіційний сайт Національного банку України.
4. <https://www.kmu.gov.ua> – Урядовий портал.
5. <https://rada.gov.ua> – Офіційний веб-портал Верховної Ради України.
6. <http://www.mon.gov.ua> – Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України.

### **1. Міжнародна інвестиційна діяльність та її чинники**

**Міжнародна інвестиційна діяльність** – це сукупність практичних дій суб'єктів з вкладення інвестицій за кордон та іноземних інвестицій. Вона перерозподіляє у просторі та часі ресурси між окремими суб'єктами й об'єктами різних країн.

Здійснюється міжнародна інвестиційна діяльність у двох напрямках: вивезення капіталу та залучення іноземних інвестицій.

**Вивезення капіталу** зумовлюється під дією таких чинників:

- надлишком капіталів у країні (низькі норми прибутку, чи брак відповідної економічної структури для застосування капіталів);
- потребою у нових ринках збуту, сировини;
- формування певного рівня конкурентоспроможної економіки;
- міжнародний поділ праці;
- транснаціоналізація економіки;
- пошук стабільних умов застосування капіталів.

**Необхідність залучення іноземних інвестицій** виникає за:

- обмеженості внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- низької інвестиційної активності власних інвесторів;
- необхідності забезпечення разом з інвестиціями нової техніки та технології;
- бажання створити конкурентоспроможну економіку та освоїти світові ринки;
- потреби в модернізації соціальної інфраструктури суспільства.

Головною **метою державних іноземних інвестицій** є створення правових, економічних та організаційних умов для сталого розвитку економіки країни, куди вкладаються інвестиції.

**Прямі інвестиції** – це вкладення у зарубіжні підприємства, що забезпечують контроль інвестора або його участь в управлінні підприємством. Прямими інвестиціями є як первинні вкладення, так і реінвестиції, крім того, до них відносять всі внутрішньокорпораційні перекази капіталу у формі кредитів і позичок між прямим інвестором і філіями, дочірніми й асоційованими компаніями

**Портфельні інвестиції** – це вкладення в акції зарубіжних підприємств (без придбання контрольного пакета), облігації та інші цінні папери іноземних держав, міжнародних валютно-кредитних організацій з метою отримання підвищеного доходу за рахунок податкових пільг, зміни валютного курсу і т.д. Такі інвестиції не дають реального контролю інвестора над об'єктом інвестування.

**Іноземний інвестиційний кредит** – це економічні відносини між державами, іноземними банками і фірмами з приводу фінансування інвестиційної діяльності на засадах повернення у певні строки та, як правило, із виплатою відсотка.

Існують три основні **види** іноземного інвестиційного кредиту:

1. *Державний кредит*, що надається на двосторонній і багатосторонній основі, включаючи позики міжнародних організацій;
2. *Банківський кредит*, пов'язаний з кредитними відносинами між банками різних країн;
3. *Комерційний кредит*, що безпосередньо обслуговує інвестиційний процес підприємств (фірм).

Важливою складовою міжнародної інвестиційної діяльності є **державна іноземна допомога**. Вона за призначенням не має комерційного характеру і надається тільки на пільгових умовах. Структурно її формують гранти, пільгові позики та технічна й інформаційно-консультаційна допомога, що мають як дво-, так і багатосторонню основу.

## **2. Основні режими інвестиційної політики держави та система державних гарантій іноземним інвесторам**

Розрізняють кілька інвестиційних режимів, які застосовуються в державній і міждержавній практиці регулювання капіталопотоків:

1. *режим найбільшого сприяння*;
2. *національний режим*;
3. *справедливий і рівноправний режим*;
4. *режим транспарентності*.

Основою інвестиційних договорів є стандартний **режим найбільшого**

**сприяння (РНС).** Його суть полягає в тому, що приймаюча країна створює для інвесторів однієї країни такі ж сприятливі умови, як і для інвесторів будь-якої іншої країни. РНС гарантує інвесторам захист від будь-яких форм дискримінації з боку приймаючої країни й у такий спосіб є вирішальним для створення рівних конкурентних можливостей між інвесторами різних держав.

РНС дає змогу приймаючій країні маневрувати стосовно змісту майбутніх інвестиційних договорів, оскільки дає більше свободи в тому розумінні, що приймаюча країна може розширювати на односторонній основі додаткові права, які надаються третім країнам у майбутніх угодах. Глобалізація інвестиційної діяльності ускладнює визначення національної приналежності корпорацій і відповідної законодавчої основи для розмежування сфер впливу між компаніями. Це створює труднощі для визначення національної приналежності, тоді як національні компанії одержують переваги від дії РНС.

На практиці застосовується РНС ширшого тлумачення, ніж необхідний мінімальний стандарт у рамках міжнародного права. Він фіксує тільки рівноправні відносини між іноземними інвесторами і національними підприємцями в приймаючій державі.

Одночасно є й винятки з РНС. Вони розрізняються як:

- винятки загального плану (наприклад, стосовно національної безпеки);
- винятки, засновані на взаємних домовленостях (наприклад, питання оподаткування, захисту прав інтелектуальної власності);
- особливі виключення, засновані на односторонній основі.

Як приклад винятків із РНС можна навести практику КНР, згідно із законодавством якої винятком є будь-яка угода про формування митного союзу, зони вільної торгівлі, економічного союзу чи угода про запобігання подвійному оподаткуванню, а також стимулювання прикордонної торгівлі.

У Мексиці виключення з РНС застосовуються стосовно всіх двосторонніх і багатосторонніх угод, підписаних країною до набуття чинності Угоди про північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА), і стосуються авіації, рибальства, морського судноплавства, телекомунікацій, виробництва, продажу й ліцензування радіотелевізійних програм.

**Національний режим** — найважливіший режим, оскільки визначає ставлення приймаючої країни до діяльності іноземних інвесторів. Водночас він є найскладнішим стандартним режимом у розумінні досягнення, бо стосується «чутливих» економічних і політичних питань. Фактично, жодна країна до цього не надавала національний режим без обмежень, особливо коли йдеться про функціонування інвестицій.

Національний режим — це режим, при якому приймаюча країна створює для іноземних інвесторів принаймні такий же сприятливий режим, як і для національних підприємців. Національний режим порушує найважливіші питання розвитку у сфері ПП. Він визначає формальну рівність між іноземними й

національними інвесторами. Проте національні інвестори (які діють у слаборозвинених галузях чи галузях, що зароджуються, або керівництво якими є економічно неефективним у порівнянні з іноземними інвесторами) можуть мати економічно нерівноправні позиції у порівнянні з більш конкурентноздатними ТНК. Подібна економічна асиметричність може вимагати певної гнучкості стосовно національних підприємців, особливо з держав, що розвиваються, наприклад, на основі винятків із національного режиму.

Протягом останніх років поширилася концепція надання *справедливого й рівноправного режиму* в інвестиційних угодах між країнами. У перші післявоєнні роки цей режим фіксувався в багатьох багатосторонніх проектах (наприклад, проект створення Міжнародної торгової організації, яка так і не була сформована в 1947 р. внаслідок негативної позиції США), в останні два десятиліття — у двосторонніх інвестиційних угодах.

Справедливий і рівноправний режим пропонує критерій, за допомогою якого можна оцінити взаємини між іноземним інвестором та урядом приймаючої країни. Цей режим служить сигналом з боку останнього, оскільки означає, що бажання держав приймати закордонний капітал на умовах, які враховують інтереси інвестора, має бути справедливим і рівним. Оскільки багато країн-імпортерів капіталу уклали безліч угод, що включають цей режим, прагнення застосувати його може порушити питання про ставлення приймаючої держави до іноземних інвесторів.

Усі країни прагнуть ставитися до національних і закордонних підприємців рівноправно й справедливо. Тому включення умов розглянутого режиму в інвестиційні угоди не викликає яких-небудь проблем. Винятком є чітке визначення справедливого й рівноправного режиму, що може різнитися в різних контекстах.

Принцип *транспарентності*, який поширився у світовій практиці порівняно недавно, вимагає своєчасного інформування інвесторів про зміни в інвестиційних режимах приймаючих країн, у т. ч. через публікацію та/чи інший спосіб доведення інформації про інвестиційні режими, про чинне законодавство і внесення до нього змін чи доповнень та ін., а також проведення брифінгів, присвячених темі поточної інвестиційної політики, можливим у майбутньому крокам уряду в цьому напрямі, пояснення специфіки адміністративних процедур і практики реєстрації, ліцензування та ін.

Приймаюча держава гарантує іноземному інвестору захист його прав і інтересів, що декларується в національних конституціях, законах про іноземні інвестиції і багатьох інших законодавчих і нормативних документах.

Можна виділити такі *форми державних гарантій*:

1. надання недискримінаційного (як правило, національного) режиму іноземним інвесторам;
2. захист від можливої експропріації чи націоналізації, інших форм втрати



іноземної власності;

3. як правило, безперешкодне переведення прибутку й інших видів доходів за кордон;

4. введення «дідусевого застереження» для захисту інвестора при прийнятті в майбутньому законодавчих актів, що погіршують його становище (для цього протягом регламентованого законодавством терміну діють колишні нормативні акти, які були чинними на момент вкладення інвестицій);

5. визначення порядку вирішення інвестиційних спорів.

Джерела правового захисту інвесторів розрізняються в різних країнах залежно від чинної системи права.

У державах із загальною системою права (Великобританія, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, багато африканських країн, Південно-Східна Азія) інвестиційні права захищаються найбільш суворо. У Франції, Іспанії і їхніх колишніх колоніях, що входять до французької системи цивільного права, — найменш суворо. Проміжне положення займають дві групи: система німецького цивільного права (Німеччина, країни, що належать до романо- германської мовної груп окремі країни Східної Азії) і система скандинавського цивільного права. При цьому є відмінності між цими правовими системами. Зокрема, у німецькій групі більш суворий захист інтересів кредиторів і м'якший — акціонерів.

У цілому права інвесторів гарантуються у всіх країнах, що є важливим елементом інвестиційного клімату. Але ступінь захисту може трохи різнитися в залежності від чинної системи права.

### **3. Засоби державного регулювання іноземних інвестицій**

Історично багато країн світу застосовували різні обмеження на іноземні інвестиції, насамперед прямі.

*Причини введення обмежень:*

1. побоювання країн щодо встановлення надто високого закордонного контролю над національною економікою;

2. побоювання щодо втрати частини національного надбання;

3. прагнення сприяти участі місцевого населення у керівництві компаній, сприяти зростанню його зайнятості;

4. бажання контролювати приплив технологій та управлінського досвіду з точки зору їхнього ретельного відбору з урахуванням якості.

Засоби державного регулювання припливу іноземних інвестицій умовно поділяють на дві групи:

- *прямі, чи формальні, засоби;*
- *приховані, чи неформальні, засоби.*

До **прямих чи формальних** належать засоби, що регулюють приплив іноземних інвестицій на основі законодавчих норм і правил.

Вони мають очевидний характер і впливають на приплив інвестицій. До них відносять:

- порядок реєстрації і діяльності компаній з іноземними інвестиціями;
- законодавчі чи інші обмеження на частку закордонної власності і контроль в окремих галузях;
- вимоги, пов'язані з торговими аспектами інвестицій, — встановлення мінімального обсягу експорту, вимога максимального рівня цін на збут продукції на внутрішньому ринку та ін.;
- вимоги стосовно умов виробничої діяльності компаній — частки місцевого компонента у вартості готової продукції, встановлення мінімального обсягу внутрішньо фірмових досліджень, мінімального обсягу використання місцевої робочої сили.

У свою чергу, прямі обмеження поділяють на абсолютні й відносні. Відмінності між ними полягають у тому, що абсолютні обмеження створюють бар'єри стосовно іноземних інвестицій і компаній, що належать іноземним інвесторам чи контролюються ними.

*Абсолютні обмеження* передбачають визначення максимальної частки іноземної власності чи контролю над діяльністю компанії (тобто відсоткові обмеження на частку в статутному капіталі) або в окремих галузях (відсоткові обмеження на частку в обсязі активів у тій чи іншій галузі).

*Приклади відносних обмежень*: вимоги щодо найму місцевої робочої сили, проведення внутрішньо фірмових досліджень у приймаючій країні, передачі торгової марки материнської компанії та ін.

Абсолютні обмеження на іноземну власність і/чи контроль за кінцевим ефектом еквівалентні квотам на імпорту. Відносні обмеження аналогічні тарифам, оскільки вони негативно позначаються на припливі інвестицій за рахунок збільшення витрат при реєстрації і/чи функціонуванні іноземних філій у приймаючій країні.

Асиметричність динаміки інвестицій між країнами відбиває несхожість економічних структур, а також структур власності фірм і зв'язків між різними економічними суб'єктами й у меншій мірі пов'язана з вимогами щодо перегляду раніше виданих дозволів на допуск іноземних капіталовкладень, галузевих обмежень інвестицій.

Умови допуску інвестицій у промислово розвинуті країни практично не змінилися, незважаючи на лібералізацію. Причина цього в тому, що лібералізація прямого регулювання допуску ПЗІ не спричинює посилення транспарентності правових режимів. Практично всі країни зберегли (хоча й мало використовують) механізм заборони допуску ПЗІ в окремі галузі з метою забезпечення національної безпеки. Крім того, діють антитрестовське законодавство, галузеві обмеження.

**Приховані, чи неформальні, державні обмеження на приплив іноземних**

інвестицій (друга група) являють собою бар'єри, пов'язані зі специфікою адміністративних процедур, жорсткою інституціональною структурою приймаючих країн, з діяльністю політичних і соціально-культурних організацій. Тобто вони безпосередньо не обмежують приплив інвестицій і не застосовуються з дискримінаційних міркувань проти іноземних інвесторів. Але їх не можна ігнорувати. Більше того, у даний час прихованим обмеженням надається пріоритет, зважаючи на значний їх вплив на діяльність іноземних компаній.

Розглянемо найпоширеніші **засоби державного контролю** за допуском і діяльністю іноземних інвестицій, які найчастіше зустрічаються:

На практиці державне регулювання іноземних інвестицій виходить із поєднання двох основних засобів - *реєстрації і ліцензування*. Усі іноземні інвестиції підлягають обов'язковій реєстрації в уповноваженому державному органі, а в ряді випадків і ліцензуванню. Фактично, між реєстрацією і ліцензуванням існує безпосередній взаємозв'язок. Можна відмітити й іншу цікаву тенденцію. Інвестиційні бар'єри, як правило, сконцентровані в окремих галузях: в автомобілебудуванні, хімічній, нафтохімічній галузях, у виробництві комп'ютерів.

**Реєстрація** — це автоматичне ліцензування, і воно може бути скасоване. Приймаючи рішення про видачу ліцензії або реєстрацію іноземних інвестицій, державний орган виходить із відповідних критеріїв, зокрема оцінки потенційного впливу закордонного капіталу на національну економіку в цілому і на розвиток тієї чи іншої галузі, на здійснення зовнішньої і зовнішньоекономічної політики приймаючої держави та ін.

**Ліцензування** — було основною формою державного контролю за допуском інвестицій до початку — середини 80-х рр. У даний час застосовується в обмеженому ряді галузей, що включаються в негативний список. Як правило, це стратегічні й «чутливі» галузі економіки приймаючої країни.

У широкому розумінні ліцензування потрібне при інвестиційних вкладеннях, що завдають шкоди національній безпеці, суспільному порядку, здоров'ю населення, а також при вкладеннях у галузі, що входять до переліку винятків, визначених у рамках Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР): сільське господарство, лісове господарство, рибне господарство, гірничорудна індустрія, нафтова промисловість, шкіряна індустрія. У вузькому розумінні попереднє одержання ліцензії потрібне при капіталовкладеннях у галузі, що регулюються специфічним законодавством: радіомовлення, морський та авіаційний транспорт, банківська справа і страхування, телекомунікації, нафтопереробка.

Отже, ліцензування застосовується досить обмежено — з урахуванням характеру галузі чи (набагато рідше) суми вкладених інвестицій

**Відсоткове обмеження частки іноземного інвестора** — це ще один часто

використовуваний засіб державного контролю, який використовується головним чином в окремих галузях приймаючої економіки.

**Заборона на вкладання ПЗІ** застосовується дуже рідко. Вона обмежується, як правило, галузями ВПК, газо- і водоаопостачання і деякими іншими стратегічними напрямками. У США деякі штати забороняють іноземним юридичним й фізичним особам придбання у власність нерухомості.

**Процедурні обмеження** можуть мати різний характер і пов'язані, наприклад, із порядком реєстрації компанії в місцевому реєстрі, необхідністю надання відповідних документів, визначення вартості реєстрації та ін.

**Обмеження на повернення капіталу й переведення прибутку за кордон** використовують досить рідко і стосовно, як правило, визначення мінімального періоду інвестиційних вкладень, після закінчення якого дається дозвіл на переведення прибутку й капіталу з приймаючої країни.

**Обмеження, які пов'язані із найманням іноземної робочої сили,** в цілому, можуть стосуватися до порядку в'їзду в країну й одержання дозволу на роботу для іноземного персоналу, а також встановлення мінімального рівня заробітної плати, вимоги мінімального рівня підготовки чи зайнятості місцевої робочої сили.

**Вимога продажу частини акцій, які належать іноземному інвестору, національним юридичним і фізичним особам.** Така практика, хоча і рідко, але спостерігається в деяких країнах Південно-Східної Азії. Так, у Філіпінах закордонна фірма повинна прийняти філіпінські інвестиції, а після закінчення 30 років передати 60% статутного капіталу філіпінським юридичним і фізичним особам. Але ця вимога не діє, якщо фірма повністю (100%) експортує вироблену продукцію.

**Вимога щодо використання місцевого компонента.** Дана вимога діє для країн, що розвиваються, протягом 5 років, а найменш розвинуті країни протягом 7 років, можуть використовувати цей бар'єр. Вимоги щодо використання місцевих компонентів є важливим в автомобілебудуванні, у хімічній і нафтохімічній індустрії.

**Контроль за експортом продукції із приймаючої країни, виробленої на підприємствах з іноземними інвестиціями.** Вимога обов'язкового експорту найчастіше діє у виробництві комп'ютерів, у хімічній і нафтохімічній галузях.

#### **4. Основні напрями і засоби здійснення політики стимулювання залучення іноземних інвестицій**

*Головна мета політики стимулювання* — впливати на напрям, обсяги й характер інвестиційних потоків. В основі стимулювання залучення закордонного капіталу лежать програми приватизації, реалізовані раніше і які реалізуються нині в різних групах країн. Між приватизацією і припливом ПЗІ існує взаємозв'язок:

- приватизація може бути використана іноземним інвестором як засіб розширення ринків збуту, тоді як державна власність зберігає монопольне право на збут для державних компаній;
- для іноземного інвестора і для національного підприємця приватизація — один із макроекономічних факторів, що становлять основу сприятливого інвестиційного клімату.

Основним напрямом стимулювання припливу ПІІ є надання різних пільг. Національний режим передбачає, що іноземний і національний інвестори мають рівні права на одержання стимулів. *При цьому пільги надаються підприємцям за дотримання таких умов:*

- сприяння зростанню зайнятості населення;
- сприяння дрібному й середньому підприємництву;
- проведення НДДКР у приймаючій країні;
- сприяння проведенню регіональної політики;
- сприяння розширенню експорту.

Останнім часом спостерігаються деякі зміни в державній політиці приймаючих країн стосовно залучення ПІІ. У зв'язку з цим можна виділити три напрями реалізації даної політики:

1) *підвищення іміджу приймаючої країни* реалізується завдяки поширенню рекламних матеріалів, що характеризують дану країну, її потенційні можливості щодо залучення ПІІ. Для цього використовуються засоби масової інформації, спеціальні видання, проводяться дискусії, спеціальні зустрічі й т. п. з метою інформаційного висвітлення умов інвестування.

2) надання державою **комплексного пакета послуг** можливим іноземним інвесторам щодо підтримки їхньої інвестиційної діяльності. Це консультаційні послуги, полегшення проходження через різні бюрократичних етапів реєстрації і податкового контролю, одержання дозволів та ін.

3) надання іноземним і національним підприємцям **фінансових, фіскальних та інших пільг**. На фінансові пільги більше орієнтуються розвинуті держави. Фінансові субсидії надаються на рівні регіонів, міст чи районів з метою стимулювання регіонального розвитку окремих галузей економіки приймаючої країни.

У розвинених державах також широко використовуються податкові пільги, зокрема прискорена амортизація, зниження ставок корпоративного податку. У країнах, що розвиваються, частіше застосовується практика зниження податкових ставок, повернення податків, надання податкових канікул, їх період може сягати 1-5, іноді 10-25 років. Ще одна форма стимулювання — знижені ставки мита, що надаються на період 5-10, а для деяких проектів — 15-23 роки.

Отже, у практиці стимулювання іноземних інвестицій промислово розвинених країн переважають фінансові засоби, а в практиці держав, що розвиваються, і країн з перехідною економікою — фіскальні, чи податкові,

засоби стимулювання. Частіше використовуються пільгове мито на імпортоване виробниче устаткування (що в промислово розвинених країнах є малоефективним заходом через невисокі ставки мита на більшість видів промислового устаткування — кілька відсотків), зменшення ставок корпоративного податку на прибуток, надання податкових канікул.

У країнах із перехідною економікою застосовуються такі методи стимулювання: зменшення стандартного рівня ставки податку на корпоративні доходи, надання податкових канікул, пільгові ставки мита на сировину чи устаткування. У деяких країнах використовується система так званої податкової стабілізації, яка гарантує постійність податкових ставок протягом установленого терміну. Подібна система діє з огляду на фінансову і правову нестабільність тієї чи іншої приймаючої держави.

У цілому пільги (головним чином податкові) мають індивідуальний характер. Їхнє застосування залежить від характеру чи галузі експортної спеціалізації підприємства. У галузевому розрізі пріоритет надається найбільш наукомістким і техноємним галузям Секретаріат UNCTAD розробив класифікацію засобів стимулювання іноземних капіталовкладень, яка включає три групи стимулів:

- фіскальні пільги;
- фінансові пільги;
- інші пільги.

**Фіскальні стимули** поділяються на такі види:

- 1) зниження ставки податку на прибуток корпорацій;
- 2) податкові канікули - відсточка від сплати податку протягом декількох років, починаючи з дня одержання першого оголошеного прибутку. Терміни та умови надання податкових канікул різні в різних країнах. Як правило, вони надаються на строк від 2 до 10 років;
- 3) збільшення сум амортизаційних відрахувань (прискорена амортизація - це операція, у наслідок якої частина прибутку потрапляє до витрат виробництва : звільняється від оподаткування);
- 4) дозвіл на подальший залік витрат, отриманих протягом першого періоду роботи, у рахунок майбутніх прибутків;
- 5) інвестиційні та реінвестиційні знижки;
- 6) скорочення внесків у соціальні фонди;
- 7) скорочення суми оподатковуваного прибутку залежно від кількості працюючих та інших витрат на робочу силу;
- 8) стимули, пов'язані зі зниженням ставки ПДВ, включаючи зменшення податку на прибуток корпорацій чи надання кредитів у зв'язку зі збільшенням частки місцевої сировини чи напівфабрикатів;
- 9) зниження експортного мита;
- 10) преференційне оподаткування доходів від експорту;

11) скорочення податкових ставок на спеціальні надходження іноземної валюти, у тому числі за експорт вироблених товарів;

12) податкові кредити на внутрішні продажі в обмін на експортні надходження;

13) податкові кредити у зв'язку з використанням місцевої сировини у виробництві товару, призначеного на експорт;

14) скорочення оподаткування експортно орієнтованого виробництва.

Група **фінансових стимулів** включає:

1) прямі субсидії на покриття частини капітальних витрат, виробничих чи маркетингових витрат конкретного інвестиційного проекту;

2) субсидовані позики;

3) гарантії на надані позики;

4) гарантовані експортні кредити;

5) участь державного капіталу в інвестиціях у проекти з високим комерційним ризиком;

6) урядове страхування пільгових кредитів, надане для деяких видів ризику. Наприклад, при зміні курсу валюти чи девальвації по некомерційних ризиках — експропріації, зміні політичного ладу країни та ін.

Третя група засобів стимулювання — **інші пільги** — поділяється на:

1) субсидування витрат на створення чи реконструкцію інфраструктури інвестиційного проекту;

2) субсидування послуг, у т. ч. допомога в пошуках джерела фінансування, у розробці проектів, надання інформації про кон'юнктуру ринків, наявність сировини, допомога і підготовці кадрів, надання технічних можливостей для розвитку ноу-хау або поліпшення контролю за якістю;

3) укладання преференційних державних контрактів;

4) закриття ринку для приходу інших виробників або надання монопольних прав на виробництво тих чи інших товарів;

5) захист від імпоротної конкуренції;

6) спеціальні програми з надання іноземної валюти (у т. ч. за спеціальними валютними курсами), гарантування ризику при одержанні іноземних позик, концесій по кредитах в іноземній валюті і спеціальні пільги по репатріації доходів і капіталу.

## **5. Інвестиційні фонди на міжнародному інвестиційному ринку**

Інвестиційний фонд являє собою вид інвестиційної компанії, що отримує гроші від своїх вкладників і від їх імені розміщує ці гроші у різноманітні цінні папери.

Купуючи частку в інвестиційному фонді, інвестор стає співвласником цього фонду (так само як він стає співвласником підприємства у випадку купівлі його акцій). При цьому він отримує доступ до переваг, характерних для

інвестиційних фондів.

Диверсифікованість, тобто можливість інвестувати одночасно у велику кількість цінних паперів.

Професійний менеджмент, представлений звичайно досить великою групою людей, включаючи керуючого фондом, безліччю асистентів, дослідників, аналітиків, трейдерів, що постійно стежать за станом ринку і при необхідності оперативно вносять зміни до складу інвестиційного портфеля.

Початкова величина необхідних інвестицій може бути дуже мізерною. Вкладання вільних коштів в різного виду інвестиційні фонди найбільш широко розповсюджена форма власного інвестування.

Існують два основні види інвестиційних фондів — «відкриті» та «закриті».

### ***Інвестиційні фонди відкритого типу***

В інвестиційній компанії відкритого типу інвестори купують акції безпосередньо у самої компанії і їй же продають (акції цього виду компаній або взаємних фондів не продаються на біржі). Коли інвестор купує акції такої компанії, то компанія робить новий випуск своїх цінних паперів і виконує замовлення з цього випуску. Таким чином, кількість акцій, яку може випускати взаємний фонд, не обмежена. Єдине обмеження — об'єм попиту інвесторів. Якщо ж інвестор має намір продати належні йому цінні папери, він продає їх самому фонду, при цьому фонд зобов'язаний сплатити інвестору суму, рівну вартості чистих активів фонду, що припадають на акції інвестора, і анулювати акції.

Існує два основні типи взаємних фондів:

- *фонди з навантаженням* (Load Funds), що стягують комісійні при продажу своїх акцій (звичайно 3-8%). Іноді такі фонди називають «із перепусткою на вхід»;
- *фонди без навантаження* (No-Load Funds), що не стягують зборів за продаж своїх акцій.

Фонди з навантаженням можуть бути з «переднім навантаженням» (front-end load), коли збір стягується при купівлі та з «заднім навантаженням» (back-end load), відповідно збір стягується при зворотному продажі акції фонду.

На даний час у світі існує величезна кількість взаємних фондів. Зараз тільки у США їх нараховується більш 8000, сумарна вартість їх активів складає близько 7 трл. доларів США. Для полегшення проблем вибору інвестора, що має намір вкласти свої гроші у взаємний фонд, ці фонди підрозділяються на кілька типів і підтипів, у залежності від ступеня ризику, прибутковості, переваги вибору цінних паперів і т.д.

На ринку США виділяються наступні взаємні фонди.

1. **Фонди звичайних акцій** - основну частину своїх коштів ці фонди інвестують у звичайні акції. Час від часу в портфель таких фондів входять



привілейовані акції, облігації і деякі інші види цінних паперів.

## **2. Облігаційні фонди**

Інвестують свій капітал у облігації різних видів і якості і намагаються підбрати оптимальне співвідношення паперів з коротким, середнім і тривалим термінами погашення.

## **3. Збалансовані фонди**

Інвестиційною метою таких фондів є помірний приріст капіталу й отримання поточного прибутку. Ця мета досягається побудовою збалансованого портфеля акцій і облігацій. Частка облігацій в інвестиційному портфелі таких фондів складає звичайно 20-50% активів у залежності від стану ринку (при умовах, несприятливих для інвестування в акції, частка облігацій у портфелі зростає і навпаки). Портфель складається з «блакитних фішок» і облігацій тільки високого інвестиційного рейтингу, що рекомендуються для довгострокових вкладень.

## **4. Фонди грошового ринку**

Взаємні фонди цього типу збирають капітали групи інвесторів і використовують їх для купівлі короткострокових фінансових інструментів грошового ринку. Фонди грошового ринку можуть бути корисні для тих інвесторів, яким кошти можуть знадобитися через короткий час. На відміну від банківських депозитів, які не можна реалізувати протягом щонайменше 6 місяців, папери фондів грошового ринку можна продати в будь-який момент.

### ***Інвестиційні фонди закритого типу***

Насамперед слід зазначити, що це не різновид взаємних фондів, це зовсім інше поняття, а саме різновид інвестиційних фондів, що існує паралельно з різними видами взаємних фондів. На відміну від взаємних фондів, що можуть випускати практично необмежене число акцій, кількість акцій закритого фонду суворо обмежена і спочатку розміщується у ході первинного розподілу (IPO-Initial Public Offering), після чого торгуються на біржі точнісінько так само, як і акції будь-якої акціонерної компанії. Вартість акцій закритого фонду визначається не загальною вартістю активів фонду (як акції взаємних фондів), а попитом та пропозицією на його акції на ринку. Тому акції закритих фондів продаються або з премією, або з дисконтом (що трапляється частіше) до чистої вартості активів у розрахунку на одну акцію.

### **Пайові інвестиційні трасти (Unit Investment Trust, UIT)**

Це різновид закритих інвестиційних фондів з тією лише різницею, що портфель цінних паперів інвестиційних трастів не призначений для керування. Портфелі цих фондів звичайно складаються з державних і корпоративних облігацій, при цьому перевага віддається неоподатковуваним муніципальним облігаціям. Один раз створивши свій інвестиційний портфель, трастові інвестиційні фонди не мають права змінювати його, продаючи чи купуючи цінні папери.

Виняток складають випадки, коли закінчується термін дії паперів, що входять до складу портфеля, або папери достроково відзиваються емітентом, або можливі заміни у портфелі спеціально обумовлені у проспектах фонду. Так, наприклад, існують пайові інвестиційні трасти, що використовують стратегію інвестування так звану «Dogs of the Dow», яка полягає в тому, щоб придбати 10 найбільш високоприбуткових акцій, що входять до складу «Dow Jones Industrial Average», утримувати їх протягом року, а потім повторити розрахунок і при необхідності зробити заміни у «десятці». Зрозуміло, що у такому фонді склад портфеля в більшій чи меншій мірі буде змінюватися щороку.

Ще одним прикладом пайового інвестиційного трасту, портфель якого може періодично змінюватися, може бути довгостроковий пайовий траст «SPDR Trust», портфель якого включає всі акції, що входять до складу індекса «Standard & Poors 500».

## **6. Міжнародні фінансово-кредитні інститути та їх функції на інвестиційному ринку**

Найбільш впливовою міжнародною фінансово-кредитною установою є *Група Світового банку*, основою якої є *Міжнародний банк реконструкції та розвитку* (МБРР). Його засновано у червні 1944 року на валютно-фінансовій конференції, що відбулася під егідою ООН у Бреттон-Вудсі, а розпочав він свою діяльність 25 червня 1946 року.

Завдання *Світового банку* полягає у сприянні економічному зростанню країн, що розвиваються. Допомога спрямовується на будівництво шляхів сполучення, електростанцій, шкіл, зрошувальних систем, розвиток сільського господарства, перекваліфікацію вчителів, програми поліпшення харчування дітей та вагітних жінок. Деякі позики Світового банку йдуть на фінансування витрат, пов'язаних із структурною перебудовою, спрямованою на зміцнення стабільності, підвищення ефективності економіки та її ринкову орієнтацію. Світовий банк функціонує під адміністративним контролем ради керуючих. До групи Світового банку **входить** п'ять міжнародних організацій:

- *Міжнародний банк реконструкції та розвитку* (МБРР);
- *Міжнародна асоціація розвитку* (МАР);
- *Міжнародна фінансова корпорація* (МФК);
- *Багатостороннє агентство гарантії інвестицій* (БАГІ);
- *Міжнародний центр урегулювання інвестиційних суперечок* (МЦВІС).

Діяльність **МБРР** зосереджена на двох сферах: макроекономічна стабілізація та інституційні зміни. Активніше він діє в інституційній сфері: надає допомогу в здійсненні приватизації, зміні форм власності, упровадженні антимонопольних заходів, розвитку торгівлі, пропагуванні реформ. Відсоткова ставка за позиками МБРР для країн, що розвиваються, змінюється кожні шість місяців і становить близько 6%. Згідно із загальними правилами позики мають 5-

річний термін відстрочення платежів і сплачуються протягом 15-20 років. Деякі позики банк надає із внесків, які надійшли від країн-членів організації. Проте більшість грошових надходжень отримана за рахунок бонів, проданих на світових фінансових ринках.

**МАР** заснована в 1960 році і налічує 160 країн-учасниць. Ця організація групи Світового банку видає безвідсоткові позики найбіднішим країнам світу. Отримати їх можуть лише ті країни, де річний дохід на душу населення не перевищує 925 доларів США. Позики МАР мають 10-річний пільговий період і підлягають відшкодуванню впродовж 35-40 років (залежно від платоспроможності країни-позичальника). Кошти організації формуються за рахунок внесків економічно розвинутих країн.

**МФК** заснована в 1956 р., налічує 173 країни-учасниці. Вона найбільше джерело прямого фінансування проектів приватного сектора в країнах, що розвиваються. Корпорація фінансує проекти, які не можуть на прийнятних умовах одержати суттєвої підтримки з інших джерел. МФК фінансує не більше 25% від загальної суми витрат на проект. Незважаючи на те, що МФК може купити до 35% акціонерного капіталу компанії, вона ніколи не стає найбільшим тримачем акцій і не бере участі у менеджменті фірми.

На відміну від МБРР, Міжнародна фінансова корпорація надає позики без урядових гарантій, а весь фінансовий ризик вона відносить на рахунок проектів із своїми партнерами.

**БАГІ** засновано з метою сприяння країнам, що розвиваються, у залученні іноземних інвестицій. Нині організація налічує 145 країн-членів. БАГІ забезпечує гарантії інвестицій, захищаючи інвесторів від таких некомерційних ризиків, як війна або націоналізація. Організація надає консультативні послуги на рівні уряду, допомагає знайти шляхи залучення приватних інвестицій.

**МЦВІС** засновано у 1966 році для сприяння припливу міжнародних інвестицій шляхом створення умов для примирення й урегулювання суперечок між урядами та іноземними інвесторами. Членами МЦВІС є близько 130 країн

Починаючи з 1994 р. радою директорів Світового банку для України було затверджено проектів на загальну суму позик більше 2,2 млрд доларів США.

Кошти Світового банку в Україні йдуть на фінансування системних та інвестиційних проектів.

Зміст системних проектів полягає у зміні умов та правил діяльності певних секторів державного управління або галузей економіки. За системними проектами умовами впровадження проектів та надання позик регламентується здійснення певного переліку політичних заходів, серед яких можуть бути: прийняття певних законодавчих та нормативних актів щодо регулювання тієї чи іншої галузі, створення нових установ державного управління тощо. Кошти позик за цими проектами, повністю надходять до державного бюджету, і відповідно сплачуються виключно за його рахунок.

Метою інвестиційних проектів є технічна реконструкція окремих існуючих підприємств певної галузі або регіону, створення нових підприємств або надання коштів на поповнення оборотних засобів підприємств. При цьому чітко визначається перелік товарів, послуг та робіт, які закуповуватимуться за рахунок позики Світового банку. Кошти позик на інвестиційні проекти використовуються окремими підприємствами або установами-бенефіціарами.

Сприянням функціонування міжнародної валютної системи займається спеціалізована міжнародна організація, яка включає більшість держав-членів ООН — *Міжнародний валютний фонд* (МВФ). Для вирішення цієї мети МВФ здійснює три основні *функції*:

- 1) визначення і контроль за дотриманням угод у галузі міжнародних валютних відносин;
- 2) надання державам-членам можливостей для дослідження проблем і ведення переговорів;
- 3) надання кредитів країнам, що відчують труднощі у галузі платіжного балансу.

Фінансові ресурси Фондом надаються Україні на таких умовах: строк сплати — 3-5 років, ставка відсотка за кредит — від 5,75 % до 6,29 %. Розпорядником коштів в Україні є НБУ. Контроль за їхнім ефективним використанням здійснює з боку МВФ за попередньо узгодженими з українською стороною показниками ефективності, серед яких — рівень чистих міжнародних резервів НБУ, монетарні показники і дефіцит консолідованого бюджету.

Співпраця України з МВФ розпочалася з 1994 р.

Серед широкого кола учасників міжнародної інвестиційної діяльності в Україні сьогодні вагоме місце посідає *Європейський банк реконструкції та розвитку* (ЄБРР). Головна мета його діяльності — розвиток підприємництва, роздержавлення та приватизація, фінансова підтримка малого та середнього приватного бізнесу.

Банк відіграє роль каталізатора економічних змін, сприяє залученню іноземних та місцевих інвестицій у країнах операцій, а також допомагає іншим установам державного та приватного секторів. За статутом не менше ніж 60% обсягу його фінансування повинні бути спрямовані на реалізацію проектів у приватному секторі.

Україна стала членом ЄБРР у серпні 1992 року. У листопаді того ж року рада директорів схвалила стратегію діяльності в Україні. Відповідно до неї він зосереджується на підтримці реформ у фінансовій галузі, проведенні приватизації та після приватизаційної підтримки підприємств, фінансуванні проектів у сільському господарстві, енергетиці, транспорті та охороні навколишнього середовища.

Основними *напрямами діяльності* банку в Україні є:

- надання прямих кредитів та участь у спільному (з іншими кредиторами)

фінансуванні;

- інвестування акціонерного капіталу підприємств приватного та державного сектора;

- гарантоване розміщення цінних паперів, випущених приватними та державними підприємствами;

- полегшення доступу підприємствам до внутрішніх та міжнародних ринків капіталу шляхом надання гарантій, фінансових консультацій та сприяння в інших формах;

- надання або участь у позиках та надання технічного сприяння для реконструкції й розвитку інфраструктури.

У своїй діяльності в Україні банк завжди керується такими *основними принципами*:

- а) він не повинен конкурувати з іншими організаціями;

- б) банк спеціалізується на сприянні у проведенні реформ країнами, що мали планову економіку;

- в) банк вкладає кошти головним чином у приватний сектор.

На сьогоднішній день ЄБРР визначив стратегію співробітництва з Україною та розробив загальний план сприяння реформам, згідно з якими 2/3 засобів, що виділяються, приходяться на кредити, 1/3 — на здійснення технічної допомоги.

Кошти від ЄБРР надходять в Україну найчастіше через Національний банк України шляхом відкриття кредитних ліній.

Німецько-український фонд "*Міжнародний консультаційний проект*" засновано в межах програми TRANSFORM для фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні через комерційні банки. Допомога здійснюється через відкриті три кредитні лінії:

- мікро-кредити до 15 млн DM терміном до 1-го року для малих підприємств (не більш ніж 25 співробітників) із переважною часткою приватної власності, зайнятим у виробництві, обслуговуванні або торгівлі;

- кредити до 50 тис. DM терміном до 2-х років для малих підприємств (не більш ніж 250 співробітників) із переважною часткою приватної власності, зайнятим у виробництві або обслуговуванні;

- кредити розміром до 500 тис. DM і терміном також до 2-х років для середніх підприємств (не більш ніж 500 співробітників) з переважною часткою приватної власності, які мають партнерство та спільний бізнес із середніми підприємствами у Німеччині.

Усі позики можуть бути використані для фінансування оборотного капіталу або капіталовкладень.

**Фонд Євразія.** Програма позик малому бізнесу України. *Мета фонду:*

- надання кредитів в іноземній валюті з низькою відсотковою ставкою підприємствам, що працюють у сфері виробництва або надання послуг, мають

життєздатні, перспективні з економічної точки зору проекти та потребують позичкового капіталу.

- сприяння фінансовому та економічному розвитку підприємств, які створюють нові робочі місця.

- навчання спеціалістів банків-партнерів прийнятим у розвинених країнах Заходу принципам кредитного аналізу та управління кредитним портфелем.

Види послуг або підтримки, обсяги та умови їх надання:

- максимальний розмір індивідуальної позички не перевищує 100000 доларів США;

- максимальний період надання — 2 роки;

- періодичність погашення основної суми боргу залежить від конкретного проекту;

- застава дорівнює щонайменше 100% суми позички (оцінка проводиться на ліквідаційній основі);

- гарантія або поручництво є можливими варіантами забезпечення поруки.

Фінансування в межах даної програми надається на закупівлю обладнання, сировини та матеріалів.

**Програма інвестування ОПІК** (урядового агентства США). ОПІК здійснює свою програму фінансування шляхом надання безпосередніх позик, позикових гарантій, а також обслуговування операцій з капіталами, що забезпечує середньо — та довгострокове фінансування та постійний капітал для підприємств із значною участю в їхній власності та управлінні американського бізнесу. Надаючи позики, ОПІК може покривати до 50% загальної вартості нового виробництва, а якщо мова йде про розширення успішно діючого виробництва, — до 75% загальної вартості проекту.

Фінансування невеликих проектів здійснюється шляхом реалізації програми надання прямої позички з власних коштів ОПІК. Розміри таких позик становлять від 500 тис. до 6 млн. дол. США. Це джерело фінансування може бути використане, якщо проект фінансується або здійснюється зі значною участю американського малого бізнесу чи кооперативів.

Великі корпорації, які не можуть розраховувати на отримання безпосередніх позик, можуть скористатися програмою позикових гарантій ОПІК. Хоча малі фірми та кооперативи, що здійснюють інвестиції у великі проекти, можуть також користуватися цим видом фінансування. Типовий розмір позикових гарантій ОПІК становить від 2 до 25 млн. дол. США, проте може досягати і 50 млн. дол. США. У рамках програми гарантій позичальник, як і у випадку програми надання позички, звертається до ОПІК на предмет оцінки проекту та структури його фінансування. Процентні ставки на гарантовані позики відповідають процентним ставкам за гарантованими урядом США цінними паперами з аналогічним строком повернення.

**Фонд малих кредитів**, як частина Western NIS Enterprise Fund було засновано, щоб фінансувати приватні компанії та підприємців в Україні шляхом надання позик та кредитів. Умови надання кредитів:

Фінансування (кредити) надаються у розмірі від 500 до 100 000 доларів США.

Строки повернення кредиту можуть бути від кількох місяців до трьох років.

Кредити надаються за ринковим курсом.

Фонд не вимагає ніяких фінансових гарантій від страхових компаній або банків, хоча забезпечення заставою обов'язкове, при цьому вартість та форма застави встановлюється на індивідуальній основі.

Фонд зацікавлений у фінансуванні сільського господарства, ремонтних майстернях, невеличких крамницях, виробах із дерева, тканин та взуттєвому виробництві.

Ще однією організаційною формою залучення іноземних інвестицій можна вважати **міжнародні агенції експортного кредиту**. В Україні діє декілька таких агенцій. Як приклад можна навести: Агентство США з міжнародного розвитку, яке має за мету створити можливості для зростання малого бізнесу в Україні за рахунок створення мережі “бізнес-інкубаторів”, тобто освітньо-тренінгових закладів, а також надає кредитну підтримку інвестиційним проектам на конкурентній основі для високо технічних виробництв до 60 тис. дол. США, а також мікро кредити до 5 тис. дол. США.