

Яремович П.П.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ КОМПЛЕКСІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Постановка проблеми. Визнання України, як країни з необмеженим транзитним потенціалом, привертає все більшу увагу іноземних інвесторів до будівництва міжнародних транспортно-логістичних комплексів на території нашої країни. Згідно з оцінками перспектив розвитку економіки України на період до 2015р., передбачається зростання обсягів експортно-імпортних операцій на кінець прогнозованого періоду до 23%. Відповідно до цього прогнозу, загальний річний обсяг транзитних перевезень, перевалки та переробки вантажів країн, які межують із нашою державою, та власних експортно-імпортних вантажів, за прогнозами фахівців може становити приблизно 2500 тис.т., у числі залізничним транспортом – 1700-1800 тис.т., автомобільним транспортом – 1100-1300 тис.т.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженню і аналізу проблем розвитку міжнародних транспортно-логістичних комплексів присвячували і присвячують наукові праці велика чисельність науковців – в Росії (В.В., Дібська, Т.А. Прокоф'єва), в Казахстані (У.С. Аубакіров), в Німеччині експерти - (Хунда Шуман, Юстина Ярошевська), в Чехії (Йіржі Кладіва), в Україні (О.Петрашевський).

Невирішена раніше частина загальної проблеми.

Незважаючи на чималу кількість наукових видань, залишається досить дискусійним та актуальним питання вирішення проблем розвитку міжнародних транспортно-логістичних комплексів, пов'язаних з нечіткою законодавчою базою, відсутністю фахівців, прозорих схем освоєння іноземних інвестицій.

Мета статті і виклад основного матеріалу.

Метою статті являється викладення фактів і аналіз чинників, гальмуючих процес розвитку міжнародних транспортно-логістичних комплексів в Україні в умовах глобалізації.

В умовах глобалізації світового господарства, розвиток зовнішньоекономічної діяльності в Україні набуває нових суттєвих рис. Все більш активно наша країна бере участь у фінансовій сфері міжнародного співробітництва. Особливо помітним у цьому відношенні є зростання темпів прямого іноземного інвестування в Україні, що значно посилює фінансові можливості економіки нашої країни.

На протязі останніх років екоміка України помітно покращилась завдяки розвитку міжнародних транспортно-логістичних комплексів.

Міжнародні транспортно логістичні комплекси будуються по всій Україні ударними темпами. Безумовно, беручи до уваги постійне зростання товарообігу в сферах зовнішнього і внутрішнього ринків країни, а також враховуючи пов'язане з цим збільшення вантажопотоків, будівництво і подальша експлуатація транспортно-логістичного комплексу - справа досить прибуткова. Проте, такий грандіозний задум спочатку припускає нелегкий і трудомісткий процес втілення його в життя. І лише у випадку, якщо є чітке розуміння мети і шляхів її досягнення, враховані всі ризики і попереджені нештатні ситуації, виникнення яких неминує, подібний проект може бути успішним.

На першому етапі втілення в життя проекту будівництва міжнародного транспортно-логістичного комплексу, девелоперській компанії необхідно визначитися із земельною ділянкою під забудову.

Підходи до вибору місця для будівництва транспортно-логістичного комплексу, з погляду логіста і будівника, багато в чому перетинаються. І для того, і для іншого, перш за все, важливі рівність ділянки, наявність різних під'їзних шляхів і необхідних комунікацій. Проте, будівники звертають увагу ще і на якість ґрунтів, на те, чи проходять по даній ділянці різні інженерні комунікації, здатні виявитися серйозною перешкодою. Наприклад, заболочені або піщані ґрунти потребують додаткового підсилення фундаменту, а нерівний рельєф – великого об'єму земляних робіт по його вирівнюванню. Прокладені під землею кабелі і газопроводи значно обмежать площу забудови і потребують велику кількість додаткових узгоджень і дозволів для їх винесення. Все це позначиться на кінцевій вартості об'єкта.

Так, великою проблемою сьогодні є, тривалий за часом і надзвичайно складний, процес відведення земель під плановане будівництво. Складно знайти ділянку для будівництва з підготовленим пакетом документів. В кращому разі – це буде земля сільськогосподарського призначення і завжди існує небезпека того, що девелоперу так і не вдасться перевести її в категорію земель промислового призначення. Ще один гальмуючий момент - акіотаж, існуючий сьогодні на ринку і викликаний спекуляцією. Мораторій на продаж орних угідь не рятує положення. Подібна ситуація лише сприяє зростанню цін на землю, які, залежно від регіону країни, коливаються від 8000 до 20000 тис. грн. Також важливо розуміти, що при визначенні вартості ділянки повинна оцінюватися не тільки її розташування і оточення, але і геодезичні норми, перспективи розвитку майданчика. А поки цей розвиток знаходиться під великим питанням, оскільки дотепер на всіх стратегічних ділянках будівництва міжнародних транспортно-логістичних комплексів не розроблені детальні плани територій.

Крім того, при виборі ділянки для будівництва транспортно-логістичного комплексу, необхідно враховувати можливість підключення до залізниці. Хоча, за великим рахунком, наявність під'їзних залізничних шляхів і контейнерного терміналу на складському бізнесі особливо не позначається, це - просто додатковий критерій, що враховується клієнтами при ухваленні рішення про вибір приміщення для зберігання і перевалки своїх вантажів.

Тенденції ринку свідчать: попит і пропозиція на земельні ділянки постійно росте. Відповідно, питання

права власності на землю несільськогосподарського значення для інвесторів - одне з основоположних при інвестуванні. Ось тут якраз і виникає проблема. Розвитку ринку землі перешкоджає горезвісна недосконалість законодавства, через яке процедура придбання земельної ділянки – непрозора і непомірно ускладнена. І при цьому – ніяких гарантій для інвестора.

Згідно прийнятому 25 жовтня 2001г. Земельному кодексу України (далі – ЗК), земельні ділянки діляться на категорії: землі сільськогосподарського і несільськогосподарського призначення, землі водного призначення, рекреаційні землі і т.д. Також ЗК встановлює суб'єктний склад земельних правовідносин. Зокрема, юридичні особи, як суб'єкти права власності на землю, діляться на юридичних осіб України і юридичних осіб іноземців. Ст.82 ЗК надає можливість придбання землі несільськогосподарського значення у власність тільки двом категоріям: українським юридичними особам, створеним українськими громадянами, і іноземним юридичним особам – з деякими обмеженнями.

З часом в законодавство були внесені зміни, що дещо по-іншому визначили поняття «іноземна юридична особа». Так, 16 січня 2003 року Верховна Рада України затвердила Господарський Кодекс України. Згідно Ст.117 Кодексу, якщо засновниками (учасниками) створеної в Україні юридичної особи є тільки іноземці (іноземні громадяни, особи без громадянства, іноземні юридичні особи), така юридична особа вважається іноземною. Таким чином, виходить, що з погляду придбання земельної ділянки у власність до іноземних юридичних осіб відносяться всі, створені (зареєстровані) за територією України, юридичні особи, один із засновників яких – іноземець або створена (зареєстрована) за межею юридична особа.

10 липня 2003 р. Верховна рада України ще раз змінила Ст.82 ЗК. Був розширений суб'єктивний склад земельних правовідносин, і тепер серед юридичних осіб, які можуть стати власниками землі можуть бути:

- юридичні особи, засновані громадянами України або юридичними
- особами України;
- іноземні юридичні особи;
- спільні підприємства, засновані за участю іноземців.

Ці зміни також передбачали, що спільні підприємства, засновані при участі іноземного капіталу, можуть стати власниками землі несільськогосподарського значення у випадках і в порядку, встановленому ЗК для іноземних юридичних осіб. Проте, позитивна мета змін 2003 року так і не розв'язала всіх проблем інвесторів, охочих купувати землю в Україні.

Наведемо приклади купівлі прав власності на землю в країнах ЄС.

У Франції немає ніяких обмежень на купівлю нерухомості: при купівлі майна до іноземців будуть відноситися так, як і до французьких громадян.

В Італії, як і у Франції, ні для кого немає ніяких обмежень при купівлі землі.

В Іспанії така ж сама ситуація, за винятком військових об'єктів і ділянок поблизу міжнародних кордонів.

В Естонії для іноземців не існує ніяких обмежень на купівлю землі. Крім цього, власник нерухомості має першочергове право викупити земельну ділянку, на якій знаходиться його нерухомість.

Громадяни ЄС, Норвегії, Ісландії та Ліхтенштейну мають можливість купувати ділянки площею до 24,7 акрів з дозволу губернатора місцевої ділянки. Землю можливо купувати через іноземну корпорацію, але компанія, що має бажання придбати велику ділянку лісу, повинна бути зареєстрована в комерційному реєстрі, і працювати в сфері лісового господарства або аграрного виробництва не менше трьох років.

В Польщі іноземці і компанії, в яких іноземцям належить контрольний пакет акцій, мають право на купівлю земельних ділянок в місцях - площею до 1 акра, або в сільській місцевості – до 2,5 акрів, за умови отримання попереднього дозволу від міністерства внутрішніх справ. Але, виконувати цю умову не обов'язково, якщо у вас є дозвіл на постійне місце проживання і ви живете в Польщі протягом 5 років, або, якщо ви одружені з громадянином країни і живете в Польщі не менше двох років.

На Кіпрі громадянам ЄС дозволено купувати квартиру або віллу і більше однієї земельної ділянки, якщо вони цього бажають. Нерезиденти ЄС можуть купувати квартиру або віллу, якщо нерухомість знаходиться на ділянці площею не більше 1 акра. В обох випадках, покупці повинні звернутися в Раду міністрів за дозволом на передачу прав власності від кіпріота до некіпріота, і, як правило, в 6-місячний термін іноземець отримує дозвіл на особисте користування нерухомістю. Надання її в оренду і комерційне використання забороняється.

В Чеській Республіці право на купівлю нерухомості мають виключно громадяни ЄС, котрі одружені з чехами, або постійно проживають в країні. Офіційно зареєстрована юридична особа також має право на купівлю нерухомості. Ці обмеження повинні бути відмінені в 2009р., коли закінчаться перші 5 років членства країни в ЄС.

В Румунії землю заборонено передавати в руки негромадян Румунії інакше, як через румунську компанію (навіть із 100% іноземним капіталом). Деякі категорії земель – ліс, заповідники, морські набережні – зовсім нікому не продаються, не залежно від громадянства.

Існує законодавча невизначеність поняття спільного підприємства. Єдине визначення, існуюче в чинному законодавстві України – в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: «СП – це підприємства, що базуються на загальному капіталі суб'єктів господарської діяльності України і іноземних суб'єктів господарської діяльності». Але таке формулювання не є визначенням організаційно-правової форми підприємства, а швидше визначає текст для мети економічного, інвестиційного та іншого аналізу зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, варто відзначити, що чинним законодавством не передбачається створення і державна реєстрація нових підприємств з організаційно-правовою формою «спільне підприємство». Цей факт підтверджений Державним класифікатором «Класифікація організаційно-правових форм господарювання», затвердженим Наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання і споживчої політики №97 від 28 травня 2004р.

Виходить, сьогодні частина з СТ.82 ЗК розповсюджується на обмежений круг підприємств, визначених

ЗК, як один їх суб'єктів права власності на землі несільськогосподарського призначення. З часом, як припускають експерти, цей круг звужуватиметься.

Діюча Ст.82 ЗК повністю виключає можливість стати власником земельної ділянки юридичним особам з 100% іноземним капіталом, включаючи дочірні підприємства.

Навряд чи законодавці спеціально заклали такі обмеження. Але факт залишається фактом. Адже, якщо серед юридичних осіб, яким ЗК дозволяє купувати земельні ділянки, є суб'єкти, що не є українськими юридичними особами, то таке право априорі повинні мати і підприємства, створені і зареєстровані відповідно до законодавства України, незалежно від кількості іноземних інвестицій в статутному фонді. Навіть, якщо їх статутний фонд повністю сформований іноземним інвестором.

Окрім вищепереліченого, застосування норм ЗК значно обмежується дуже ускладненим і забюрократизованим порядком виділення земельних ділянок.

Так, Ст.129 ЗК передбачає, що іноземні юридичні особи, зацікавлені в придбанні земельної ділянки, подають прохання, яке розглядається сільськими, міськими радами після узгодження Кабінету міністрів України. Згідно п. 5 тієї ж Ст.129, необхідно подати договір оренди на земельну ділянку. Тобто, перед придбанням земельної ділянки, інвестор повинен спочатку взяти його в оренду, і лише після цього у нього з'явиться можливість просити дозволу на його придбання. Слід звернути увагу на той факт, що Ст.129 ЗК не встановлює жодного терміну, протягом якого держоргани повинні ухвалити рішення щодо продажу ділянки. Ось і виходить, що за відсутності чіткої і прозорої процедури, процес відчуження на практиці затягується на декілька років, що ніяк не додає країні інвестиційної привабливості.

Діюча редакція Ст.82 ЗК також обмежує іноземних юридичних осіб: земельні ділянки повинні знаходитися у межах населених пунктів у разі придбання об'єктів нерухомості, для ведення господарської діяльності; іноземні юридичні особи можуть стати власниками землі і за межами населених пунктів, але тільки у разі придбання нерухомості. При цьому витрати на придбання земельної ділянки різко підвищуються за рахунок необхідності покупки нерухомості. Більш того, розмір земельної ділянки в подібному випадку робить цю ділянку не такою привабливою для інвестора.

В Європейській бізнес-асоціації вважають, що перераховані законодавчі «біди» вимагають негайного коректування. В ЗК потрібно внести зміни, які чітко визначали б можливість купівлі землі українськими юридичними особами з 100% іноземним капіталом, включаючи дочірні підприємства іноземних компаній в Україні. Підлягає удосконаленню і порядок купівлі землі. Таке бажане для України членство в ЄС вимагає наявності в країні ефективного ринку нерухомості, а цей ринок повинен охоплювати землі сільськогосподарського призначення, житлові, комерційні і промислові земельні ділянки, тому що інакше не може бути і мови про вільне переміщення робочої сили, бізнесу або капіталу. Правові обмеження на оренду або володіння нерухомістю обмежують вільне переміщення людей, компаній і інвестицій.

В рамках ЄС обмеження можуть торкатися лише сільськогосподарських земель і вторинного ринку житла (наприклад, з метою захисту аграрного сектора), зонування, і т.д. До того ж, ніякі загальні обмеження не повинні застосовуватися до спільних підприємств з компаніями з інших країн ЄС. Якщо створюється підприємство за участю або в повній власності іноземного капіталу, воно вважається підприємством ЄС і до нього не можуть застосовуватися обмеження.

«ЗК України – це земельна конституція, практично кожна стаття якої – база для формування цілісного масиву законодавства, регулюючого взаємовідносини по використуванню основного національного багатства – землі. Враховуючи досвід європейських країн, Україна повинна розв'язати проблему істотних обмежень прав іноземних інвесторів на придбання земельних ділянок несільськогосподарського призначення шляхом внесення змін в ЗК, щоб розширити круг суб'єктів, охочих стати власниками», - вважають експерти у сфері земельного законодавства Німеччини Хунда Шуман і Юстіна Ярошевська.

Експерти компанії Colliers International Україна відзначають зміну коефіцієнтів привабливості регіонів України з погляду розвитку на них проектів крупних міжнародних транспортно-логістичних комплексів. До недавнього часу розміщення транспортно-логістичних комплексів в межах Києва і Київської області вважалося практично єдиним вдалим місцеположенням, при цьому інші регіони України не сприймалися як вдалі зони для девелопмента. Проте, останнім часом, акценти у виборі місця розташування транспортно-логістичних комплексів дещо змістилися. Зокрема, у девелоперів і орендарів площ транспортно-логістичних комплексів все більше росте упевненість в необхідності розвитку таких регіонів як Західна Україна, Дніпропетровськ, Одеса, Харків. У результаті, думка щодо непридатності цих регіонів втратила свою категоричність, і ці зони нині вважаються прийнятними для будівництва міжнародних транспортно-логістичних комплексів.

Ще однією із проблем створення міжнародного транспортно-логістичного комплексу – в тому, що на відміну від інших будівель промислового призначення, типових проектів не існує. Всі приміщення комплексів абсолютного різні. Це напряму залежить від їх призначення, що закладаються в проект навантажень, умов, типу зберігання і обробки передбачуваних вантажів. Важливо, яким буде зберігання на складі – напільним або стелажним. Необхідно враховувати кількість воріт, стелажів і багато чого іншого. Від цих параметрів, у свою чергу, залежить проектування систем пожежогасіння і вентиляції.

Велике значення має, чи будується транспортно-логістичний комплекс для власних потреб, або створюється універсальний транспортно-логістичний комплекс для здачі в оренду. Другий варіант більш трудомісткий, оскільки вимушує спочатку визначити цільову групу потенційних клієнтів, на надання послуг яким буде розрахований комплекс, вивчити попит в даному сегменті, а потім приступити до створення технічного завдання на проектування транспортно-логістичного комплексу з урахуванням об'єму попиту і виявлених потреб.

Необхідно зауважити, що вартість будівництва одного квадратного метра висококласного міжнародно-

го транспортно-логістичного комплексу в Україні складає 5000 до 9000 тис. грн. (залежно від регіону), включаючи витрати на оформлення землі, узгодження, проведення комунікацій, але без урахування розробки і упровадження бізнес-процесів, маркетингу і управління об'єктом. Собівартість будівництва напряму залежить від масштабу проекту. Будівництво комплексу площею 10 тис. кв. м. не завжди рентабельне. А ось будівництво міжнародного транспортно-логістичного комплексу на 250-500 тис. кв. м. сьогодні, за наявності попиту, що росте, в умовах глобалізації, може бути і буде вельми вигідним інвестиційним вкладенням в розвиток комерційної нерухомості країни.

З самого початку прийняття рішення про будову міжнародного транспортно-логістичного комплексу неминуче виникає питання: як швидко ухвалити рішення про придбання прав на землю, не уявляючи, який саме комплекс буде там розміщений і як він буде побудований? З другого боку, затвердження проекту і отримання фінансування можливо тільки після того, як будуть оформлені права на конкретну ділянку.

На цьому етапі дуже важлива грамотна професійна консультація фахівців у прив'язці до наявної земельної ділянки. В процесі подібних консультацій формується уявлення про схему території логістичного комплексу, виробляються об'ємно-планувальні рішення, оцінюються індикативні витрати на будівництво, підведення інженерних комунікацій і виділення необхідних лімітів по потужностях, а також з'являється принципова можливість реалізувати ці потреби на даній ділянці. Таким чином, в процесі консультацій створюється базисна модель майбутнього транспортно-логістичного комплексу, що дозволяє ухвалити обґрунтоване рішення про початок будівництва, або, навпаки, відмовитися від подальшої реалізації проекту.

На жаль, на етапі проектування неможливо задати які-небудь рамки вартості створення проекту. Задачі замовника і проектувальника діаметрально протилежні. Власник прагне побудувати транспортно-логістичний комплекс з розумним обліком всіх вимог, в мінімальні терміни і з максимальною економією коштів. Мета проектувальника – не заощадити або вписатися до певного бюджету, а спроектувати так, щоб будівля витримувала максимальні навантаження, і не допустити обвалення конструкцій. Тому часто проектувальники вважають за краще перестраховуватися, і кожна така перестраховка веде до подорожчання будівництва. Таким чином, сказати відразу і точно, в скільки обійдеться будівництво саме в цьому місці, на цьому ґрунті, з цією трояндою вітрів не представляється можливим.

Для реалізації проекту будівництва міжнародного транспортно-логістичного комплексу необхідно обов'язково провести тендер на вибір генерального підрядника. Розглянемо два варіанти можливої процедури.

1 варіант. Спочатку проводиться тендер на генеральний підряд, а потім генпідряднику ставиться завдання знайти проектувальника і субпідрядників, необхідних для виконання будівельних робіт. При цьому замовник не застрахований від так званих додаткових витрат, які, як правило, складають 25-45% від передбачуваної загальної вартості проекту. Практика показує, що вони бувають завжди, оскільки обов'язково виявиться, що чогось не врахували або забули. З другого боку, до переваг цього варіанту можна віднести те, що дана схема організації процесу будівництва дозволяє вести багато робіт паралельно, що істотно скорочує терміни реалізації проекту.

2 варіант. Пряме звернення до проектною організацією і проведення тендеру на генпідряд на основі робочої документації, виданої після закінчення проектування і отримання акту держекспертизи. Мінус цього варіанту – розтягання робіт по термінах. Проте, даний варіант більш привабливіший, оскільки в даному випадку у замовника вже є готовий проект, який цілком і повністю його влаштовує і в якому він знає все, аж до найдрібніших деталей; сам предмет генерального підряду чітко визначений, існує робоча документація і, отже, тема додаткових робіт виключається у принципі.

На сьогоднішній день в Україні кожна поважаюча себе консалтингова компанія займається підготовкою тендерної документації на прохання замовника згідно до існуючого законодавства України. Причому сума, яку претенденти повинні заплатити за право придбання оригіналів документів, знаходиться в пропорційній залежності від об'єму і середньостатистичної вартості товарів і послуг, виставлених на торги, що «закупляються». Так, тендерна документація на генпідряд по будівництву транспортно-логістичного комплексу невпевнено коливається від 2500 і до 9000 гривень, що дещо забагато, за абсолютно не гарантовані шанси отримати замовлення.

Професійного, відповідального і грамотного генпідрядника слід вибирати по декількох ознаках.

По-перше, подібна компанія повинна бути здатна в комплексі вирішувати всі задачі – як по будівництву, так і по інженерії, включаючи взаємостосунки з монополістами, аж до реєстрації права власності і здачі об'єкта в експлуатацію, з чітким дотриманням всіх умов і термінів, передбачених контрактом.

По-друге, професійний генпідрядник повинен володіти оборотними коштами в розмірі не менше 30-35% від вартості контракту, щоб мати нагоду при необхідності вчасно закупити матеріали, розплатитися з субпідрядниками і найняти робочу силу. Дані кошти повинні бути зарезервовані під конкретний проект: нерідкі випадки, коли генпідрядник з оборотним капіталом набирає дуже багато замовлень, і його матеріальної бази виявляється недостатньо, щоб справитися зі всім об'ємом робіт у відведені терміни.

Матеріальна база, що є у розпорядженні генерального підрядника, включає не тільки оборотні кошти, але і техніку, механізми, а також необхідну кількість робочої сили, оскільки відсутність із яких-небудь причин на будівельному майданчику навіть однієї людини може привести до простою і, отже, до прямих збитків. Якщо генпідрядник не володіє ситуацією в даному питанні, збитки неминуче ляжуть на плечі замовника.

Важливий момент полягає також в тому, наскільки компанія, що здійснює генпідрядну функцію, укомплектована професійними грамотними кадрами. У будівельній компанії може бути добра реклама і позиція на ринку, але якість робіт може серйозно змінитися, якщо підуть 4-5 ключових фахівців. Виключати подібні ризики не можна. Вартість генпідрядних послуг при цьому не повинна перевищувати 10% вартості контракту.

Контракт на будівництво міжнародного транспортно-логістичного комплексу необхідно детально

опрацювати, щоб максимально передбачити всі можливі ризики. Але навіть наявність правильно складеного контракту – не панацея.

Можна виділити дві самі небезпечні для замовника стадії будівництва.

Перша – коли контракт підписаний, а генпідрядник не вийшов на об'єкт і весь час відкладає початок робіт. Це говорить про те, що вибрана компанія ненадійна, і на практиці не може гарантувати якість і терміни виконання робіт, час втрачено, інвестиційний ресурс, за який платить замовник будівництва, простоює, і тендер необхідно проводити заново.

Друга небезпечна стадія – коли об'єкт готовий на 70%. В цей час потрібно чітко контролювати всі платежі генерального підрядника його субпідрядникам і постачальникам будматеріалів, щоб мати повну інформацію про його фінансовий стан, оскільки саме у цей момент генеральний підрядник може зажадати додаткового фінансування. У разі відмови замовник ризикує втратити генпідрядника і залишитися з незавершеним об'єктом – наприклад, взимку без тепла. Влітку ситуація нітрохи не краще: літо – гарячий сезон для будівельних організацій, і нового генпідрядника просто не знайти, а якщо такий і буде знайдений, він навмисно завищить вартість робіт, мотивуючи це недоробками і помилками попередніх будівельників.

Оскільки попит на послуги генпідряду перевищує пропозиції, будівельні компанії, в цілях збільшення прибутку, прагнуть набрати якомога більше замовлень, які вони потім часто не в змозі виконати з чітким дотриманням термінів робіт. В такій ситуації замовник повинен уважно стежити за ситуацією на своєму будмайданчику і бути готовим, при необхідності, якщо у генпідрядника не вистачить оборотних коштів, оплачувати будівельні матеріали і устаткування по прямих контрактах з постачальниками. Більш того, подібна схема взаємодії з постачальниками має перевагу, оскільки таким чином можна уникнути завищення цін і забезпечити процес комплектації будівництва необхідними будматеріалами, щоб виключити простой техніки і людського ресурсу, навіть якщо і генпідрядник покине будівельний майданчик.

Із завершенням будівництва, проблеми не закінчуються. Коли настає момент офіційної здачі об'єкту і реєстрації права власності, в процес включаються 16-18 державних організацій, в кожній з яких, наприклад, при нормативах 30 днів питання може розглядатися по три і більше місяці. При цьому документи видаються заднім числом, щоб формально інструкції дотримувалися. Вплинути на це практично неможливо, оскільки в урядовців немає ані найменшої зацікавленості у вашому кінцевому результаті.

Висновки.

1. «Положення Земельного Кодексу не дають чіткого визначення поняття

«спільне підприємство» для цілей ЗК, а також не посилаються на інші чинні нормативні акти України, що визначають це поняття. В чинному законодавстві України не передбачено такої організаційно-правової форми суб'єкта господарської діяльності як «спільне підприємство». Тому незрозуміло, як необхідно застосовувати порядок, встановлений для іноземних юридичних осіб щодо придбання права власності, до таких українських «спільних підприємств» на земельні ділянки сільськогосподарського призначення в Україні. Відсутність чіткого регулювання цих питань створює додаткові ризики для українських компаній з іноземними інвестиціями, які вже придбали земельні ділянки до введення в дію змін в ЗК, а також приводить до створення додаткових послуг і зайвих витрат з метою отримання земельної ділянки у власність.

2. Чинне законодавство встановлює національний режим господарської і

інвестиційної діяльності для іноземних інвесторів (Ст.7 Закону України «Про режим іноземного інвестування»), гарантує захист їх прав і свобод. На жаль, як практична реалізація цих положень, так і їх нормативне забезпечення, далека від бажаного. Сьогодні існує цілий ряд схем і механізмів для обходу діючих положень, які широко використовуються іноземними інвесторами.

Така ситуація не тільки приводить до створення тіньового ринку землі, недоотримання Державою прибутків від прозорих трансакцій, відтоку іноземних інвестицій, але і негативно впливає на імідж України в світі.

Як свідчить практика, відсутність чіткого порядку, умов отримання дозволу або підстави для відмови в його видачі провокують корупцію і свавілля державних урядовців, блокування ухвалення економічно вигідних для держави рішень.

Думаю, що розробка належного нормативного акту стимулюватиме залучення іноземних інвестицій в економіку України, сприятиме формуванню позитивного іміджу нашої держави в умовах глобалізації.

Джерела та література

1. Румянцев А.П. Міжнародна економіка. – К.: Знання – Прес, 2003
2. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. – К.: Знання, 2007
3. Деньги» - экономический еженедельник издательского дома «Коммерсант».
4. Логістика. – №2. – 2008.
5. Експерт. – №35. – 2008.
6. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. – К.: Знання, 2007.