

под общ. ред. Дашкова Л.П.— 4-е изд., испр. и доп.— М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1998.— 404 с.

12. Фишер С, Дорнбуш Р, Шмалензи Р. Экономика / Пер. с англ. Со 2-го изд.— М.: «Дело ЛТД», 1993.— 864 с.

13. Морозова Т.Г. Региональная экономика: Учебник / Т.Г. Морозова, М.П. Победина, Г.Б. Поляк и др.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.— 519 с.

14. Краткий экономический словарь / Под ред. Веллика Ю.А. и др.— 2-е изд., доп.— М.: Политиздат, 1989.— 399 с.

15. Макаревич Л.М. Управление эффективностью компании: (надежная гарантия прибыльности бизне-

са) / Л.М. Макаревич.— М.: ООО «Вершина», 2004.— 192 с.

16. Бланк И.А. Торговый менеджмент: Учебный курс.— К.: Эльга, Ника-Центр, 2004.— 488 с.

17. Печаткин В.В. К вопросу оценки экономического потенциала регионов // Воспроизводственный потенциал региона: Материалы III Международной научно-практической конференции, 24–26 мая 2007 г. Ч. I.— Уфа: РИЦ БашГУ, 2007.— С. 261.

18. Кокинз Г. Управление результативностью: как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Гэри Кокинз; Пер. с англ.— М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.— 315 с.

А.В. Пешко

академік АЕН України, д-р екон. наук

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Основні перешкоди надходження іноземного капіталу в економіку країни, спрямованого на модернізацію галузей, соціальний розвиток та загальне економічне зростання, досліджуються в різних аспектах багатьма українськими та іноземними спеціалістами. При цьому їх думка повністю збігається в одному: основний чинник, який відлякує інвесторів та змушує їх шукати альтернативні шляхи реалізації інвестиційних можливостей пов'язаний з недосконалістю правового регулювання підприємницької та інвестиційної діяльності, нестабільністю законодавчої бази та невідповідністю її світовим правовим стандартам.

Результати досліджень міжнародних рейтингових агентств, зустрічі світових організацій свідчать, що на даному етапі найбільший інтерес до України у інвесторів викликають конкретні строки введення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та реформування комерційного права. Приток приватних інвестицій надає країні можливість збільшити вкладення в інфраструктуру, стимулювати безперервний цикл стабільного притоку капіталу, загального економічного зростання країни. Саме тому, за рекомендацією самих інвесторів, для успішного залучення коштів та фінансування економічного розвитку в країні, найважливішим є створення стабільної правової системи та захист прав акціонерів, включаючи діючі договірні положення, надійні механізми забезпечення виконання зобов'язань та ефективного судового захисту.

В умовах перехідного періоду та початкових стадіях становлення економічної стійкості країни інвестиційні потоки повинні мати особливу структуру і супроводжуватись однаковими стимулюючими заходами залучення як іноземного, так і національного капіталу. В Україні залучення довгострокових прямих іноземних та вітчизняних інвестицій особливо гостро потребують стратегічно важливі галузі, до яких належать машинобудування, вугільна промисловість та сільське господарство. Сьогоднішній реальний стан галузей економіки

гостро потребує модернізації, реконструкції та оновлення відповідно до існуючого технологічного рівня розвинутих країн. Адже світовий досвід свідчить, що збільшення реального ВВП на 30–40 % залежить від інвестицій в людський фактор та науково-технічний потенціал.

Розглянемо основні законодавчі нормативні акти, які регулюють здійснення інвестиційної діяльності в Україні. Взагалі, термін «інвестиції» трактується декількома нормативними актами. Так, Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» визначає інвестицію як господарську операцію, що передбачає придбання основних фондів нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на грошові засоби або майно [1]. Законодавчі акти, які безпосередньо регулюють інвестиційну діяльність (Закони України «Про інвестиційну діяльність» та «Про режим іноземного інвестування»), характеризують інвестиції з точки зору отримання прибутку від цієї діяльності.

На сьогоднішній день в Україні законодавчо визначені наступні гарантії захисту іноземних інвестицій:

— Іноземні інвестиції не підлягають націоналізації, під якою розуміють примусове вилучення іноземних інвестицій та передачу їх у власність держави, а також інші заходи, що мають ефект прямого або опосередкованого відчуження. На основі цього принципу ґрунтуються всі двосторонні угоди, відповідно до яких іноземні інвестиції не можуть бути експропрійовані, націоналізовані або та не можуть підпадати під інші рівноцінні заходи, за винятком тих випадків, коли такі заходи необхідні для суспільних цілей. Такими цілями можуть бути стихійні лиха, аварії, епідемії та т.п.;

— Безперешкодний переказ за кордон прибутку та інших засобів в іноземній валюті, отриманих в результаті інвестицій, після сплати передбачених законом обов'язкових платежів;

— Можливість реінвестування прибутку іноземного інвестора в економіку України та інші.

Відповідно до Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій, затвердженого постановою КМУ від 07.08.1996 № 928, державна реєстрація іноземних інвестицій здійснюється протягом трьох робочих днів після фактичного їх внесення Радою міністрів АРК, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями [2]. Відсутність реєстрації інвестицій позбавляє права на одержання пільг чи гарантій, передбачених законодавством України, зокрема, права на переказ за кордон доходів, одержаних від здійснення інвестицій, повернення інвестицій тощо. Тому в інтересах нерезидента, необхідно в усіх випадках реєструвати іноземні інвестиції з метою уникнення проблем з репатріацією доходів.

Господарський кодекс України, також містить спеціальний розділ, присвячений інвестиціям. В ньому визначаються основні правила та гарантії здійснення іноземного інвестування в Україні. Відповідно до ГКУ, іноземні інвестори мають право здійснювати інвестиції на території України у вигляді іноземної валюти, рухомого і нерухомого майна, майнових прав; інших цінностей (майна). При цьому оцінка іноземних інвестицій, включаючи внески до статутних фондів, здійснюються в іноземній валюті та у гривнях [3]. Отже, кодекс передбачає можливість внесення іноземним інвестором інвестицій лише в іноземній валюті. І це стосується не лише внесків до статутного фонду. Розрахунки за кожною операцією, що підпадає під інвестицію (придбання акцій чи інших цінних паперів, нерухомого або рухомого майна, майнових прав), також повинні здійснюватись в іноземній валюті (ст. 392 ГКУ). Недотримання цієї вимоги може призвести до визнання договору недійсним, а також відповідальність сторін договору за порушення валютного законодавства.

На території України діє національний режим інвестиційної діяльності, хоча ГКУ передбачає можливість встановлення додаткових пільг для суб'єктів господарювання, що реалізують іноземні інвестиції в пріоритетні галузі економіки та соціальну сферу в межах державних програм.

Найголовнішим та найскладнішим аспектом фінансової та інвестиційної діяльності являється особливність оподаткування залученого капіталу. Як правило, капіталовкладення тягнуть за собою виникнення у сторін інвестиційних правовідносин ряд зобов'язань з виплати податків та податкових платежів (зборів) перед державним бюджетом, місцевими бюджетами та державними цільовими фондами. При цьому основними, найбільш значними у грошовому виразі являються зобов'язання з податку на прибуток підприємств та податок на додану вартість [4]. Дані зобов'язання регулюються відповідно Законами України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 № 334/94-ВР та «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 № 168/97-ВР. Для стратегічної діяльності інвесторів та інших учасників інвестиційного процесу необхідно знати специфіку даних законів та їх поширення в конкретних ситуаціях.

Досить складним та проблематичним являється трактування Закону «Про податок на додану вартість». Відповідно до цього Закону, платниками податку на додану вартість є будь-яка особа, яка здійснює або планує здійснювати господарську діяльність та реєструєть-

ся за своїм добровільним рішенням як платник цього податку, імпортує товари (супутні послуги) в обсягах, що підлягають оподаткуванню цим податком [5].

Серед операцій, які не належать до об'єктів оподаткування, підпункт 3.2.8 пункту 3.2 статті 3 даного Закону визначає передачу основних фондів в якості внеску до статутного фонду юридичної особи. Таким чином, внесення в статутний фонд нематеріальних активів і матеріальних активів, відмінних від основних засобів, фактично належить до об'єктів оподаткування. Це є недоцільним, оскільки підприємство, крім основних засобів, в рівній мірі потребує оборотних активів, нематеріальних активів, до яких належать об'єкти інтелектуальної власності, що іноді мають вирішальне значення для конкурентоспроможності підприємства, його рентабельності та перспективного розвитку.

До того ж, текст даного підпункту містить декілька невдалих та неточних визначень. Наприклад, фраза «продаж за компенсацію» не має логічного змісту, оскільки сам по собі продаж передбачає відплату, а тому слово «продаж» у цьому контексті варто було б замінити словом «передача» [6, с. 70].

Більш вагомим недоліком Закону України «Про податок на додану вартість» є відсутність пільг при оподаткуванні операцій з заміни морально та фізично зношеного устаткування та придбання нового обладнання з метою розвитку виробництва, удосконалення виробничих процесів та оновлення виробничої бази. Така передбачена законодавством умова змогла б активізувати вітчизняних та іноземних інвесторів та стимулювати залучення інвестицій у розвиток на оновлення галузей української економіки.

Податок на додану вартість має негативну історію для іноземних інвесторів та учасників експортних операцій. Декілька років тому мало місце багато судових розглядів, що вирішували питання відшкодування ПДВ. Для експортерів це питання являється відкритим й досі.

Досить вагоме значення для іноземних інвесторів відіграє Закон України «Про оподаткування прибутків підприємств», який встановлює норми оподаткування прибутків підприємств та регулює процедуру репатріації доходів. Так, Закон передбачає фактично подвійну сплату податку на прибуток за ставкою 25 % від об'єкта оподаткування, тобто спочатку сплачується податок на весь прибуток, потім за його частину у вигляді дивідендів. Звісно, це призводить до невиплати дивідендів акціонерам, що врешті-решт призводить до втрати інтересів інвесторів вкладати капітал в реальний сектор економіки України.

Законодавчі норми гарантують нерезидентам вільну репатріацію прибутків, отриманих від господарської діяльності, з джерелом їх походження в Україні, після сплати податку на репатріацію доходів у розмірі 15 % такої виплати, якщо інше не передбачено нормами міжнародних угод, які набрали чинності [1]. При цьому не обкладаються податком доходи, отримані:

— від внесення портфельних інвестицій у процентні облігації або процентні казначейські зобов'язання, випущені за рішенням резидента;

— доходи, отримані нерезидентами у вигляді процентів або доходу на державні цінні папери, розміщені (продані) за межами України;

— суми доходів нерезидентів, які виплачуються резидентами в якості оплати вартості фрахту транспортних засобів, обкладаються податком за ставкою 6 % від джерела виплати цих доходів;

— суми доходів нерезидентів, отримані у вигляді страхових внесків або платежів, в тому числі страхування життя, на території України та ризиків резидентів за межами України обкладаються за 15-ти відсотковою ставкою від джерела цих виплат та за рахунок цих виплат [1].

Відповідно до п. 4 Постанови КМУ від 06.05.01 № 470, приводом для звільнення (зменшення) від оподаткування доходів з джерелом їх походження в Україні являється подання довідки особи, що здійснює виплату доходів, що засвідчує належність нерезидента до країни, з якою укладено міжнародний договір [7].

На жаль, система вітчизняного оподаткування носить переважно фіскальний характер, що полягає у максимізації платежів до державного бюджету, не враховуючи ефективності та результативності господарської діяльності. Водночас, існуюча ситуація змушує підприємців шукати можливі шляхи уникнення податкового тиску за допомогою так званих ніш, породжених недосконалістю законодавчих норм.

Податкова система має забезпечити ефективність, рівність і простоту застосування. Запровадження однакових правил гри вважається ознакою стабілізації податкового законодавства, що може компенсувати іноземним інвесторам зростання податкового тягаря [8].

Водночас, досвід багатьох країн свідчить про те, що інвестиційні пільги не належать до вирішального стимулюючого фактору, здатного зробити революцію на ринку капіталовкладень, оскільки переважаючим чинником все ж таки залишається стабільність правової бази та її гарантоване дотримання органами влади.

Динаміка надходження капіталу в економіку країни безпосередньо залежить від ступеня стабільності та прозорості правового поля, впевненості у завтрашньому дні. Потенційні інвестори вимагають дотримання їх прав та гарантій захисту вкладених ними коштів. Такі права та гарантії потребують поступового розширення, але в жодному разі не змін чи скорочення, що може призвести до посилення непередбачуваності ситуації в майбутньому та, відповідно, підвищення ризикованості інвестиційних проєктів.

Слід також пам'ятати, що правовий статус іноземного інвестора визначається не лише внутрішнім законодавством України, але й міжнародними договорами, підписаними нею з багатьма країнами світу. Взагалі, система державних гарантій прав та інтересів іноземних інвесторів може надаватись на трьох рівнях:

1) на національному рівні, де інтереси інвесторів регулюються законодавством приймаючої країни. В даному випадку конфіскація майна або інших активів здійснюється на підставі рішення суду;

2) на багатосторонньому рівні, що забезпечує інвестору дотримання прав та вирішення суперечок на міжнародному рівні;

3) на двосторонньому рівні, переважно за допомогою укладення між країнами угод про заохочення та захист інвестицій [9].

Міжнародні багатосторонні угоди, як правило, регулюють такі питання, як визначення інвестицій та інве-

сторів, умови ввозу прямих іноземних інвестицій, заохочення інвестицій, вимоги щодо результатів господарської діяльності, норми поведінки корпорацій, вирішення спорів.

До міжнародних актів, що регулюють іноземне інвестування можна віднести: Звід принципів і правил з обмеження ділової практики ЮНКТАД, Міжнародний кодекс поведінки при передачі технологій ЮНКТАД, Кодекс поведінки ТНК ООН, Антський пакт, Принципи дій ОЕСР тощо. Розв'язання спорів здійснює наднаціональна структура — Міжнародний центр урегулювання інвестиційних спорів, створений у 1965 році [9]. Важливим правовим документом, який регулює взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, являються міждержавні угоди «Про сприяння та взаємний захист інвестицій», які виступають гарантом дотримання справедливого статусу інвестицій та їх захисту на території іншої держави. Вони підписані з 44 країнами світу [10]. Положення названих міжнародних договорів певною мірою компенсують недоліку внутрішнього інвестиційного законодавства України.

Аналіз практики регулювання іноземного інвестування в більшості країн світу свідчить, що діяльність іноземних інвесторів підпадає під національний режим, тобто їх діяльність регламентується національними законами та постановами, що розповсюджуються здебільшого на всіх економічних суб'єктів. Окремих законів, що розповсюджуються лише на іноземних інвесторів, зазвичай, не існує. Національний режим створює однакові умови для вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання, покращуючи при цьому конкурентне середовище та надаючи рівні можливості реалізації своїх прав.

Отже, без удосконаленого правового регулювання, вирішити проблему нестачі фінансових ресурсів та сприяти залученню іноземних інвестицій в країну досить складно. Тому для України на цьому етапі необхідним є поступове реформування правової системи з метою її відповідності світовим стандартам та водночас з урахуванням внутрішніх особливостей розвитку. Серед необхідних кроків правового характеру, здатних активізувати інвестиційну діяльність, можна виділити наступні:

— скасування чинного обмеження з оподаткування реінвестованого прибутку й заміна цієї пільги інвестиційним податковим кредитом;

— введення «податкових канікул» на строк 3–5 років для підприємств, що впроваджують нові технології та устаткування;

— звільнення від ПДВ і митних платежів імпортованого технологічного устаткування [6];

— удосконалення порядку відшкодування податку на додану вартість суб'єктам підприємницької діяльності, зокрема по експортним операціям.

Література

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 № 334/94-ВР.
2. Постанова КМУ «Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій» від 07.08.1996 № 928.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV.

4. Самойленко В. Особенності налогообляження привлеченого капітала // *Бізнес*.— 2000.— № 1–2.— С. 53–54.
5. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 № 168/97-ВР.
6. Червова Л.Г., Назарчук М.І. Правове регулювання інвестиційної діяльності // *Фінанси України*.— 2005.— № 4.— С. 68–73.
7. Постанови КМУ від 06.05.01 № 470.

8. Литвиненко Є.О. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств // *Фінанси України*.— 2004.— № 11.— С. 33–39.

9. Захарін С.В. Державне регулювання іноземного інвестування // *Фінанси України*.— 2002.— № 1.— С. 93–101.

10. Інвестиційна среда: www.observer.dp.ua/ua/ecomom/8/

Д.В. Райко

к. е. н., м. Харків

СХЕМИ СПІВРОБІТНИЦТВА ТА РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО ЦЕНТРУ У ЇХ РЕГУЛЮВАННІ

Вступ. В умовах жорсткої ринкової конкуренції стратегічним пріоритетом для підприємства стає не залучення нових клієнтів, а утримання вже існуючих. Тенденціями сучасного розвитку ринків є подальша еволюція від сегментів ринкових ніш у бік обслуговування конкретних клієнтів, виведення на перший план купівельної активності та гнучке реагування на вимоги споживачів.

Аналіз літературних джерел. Переорієнтація з охоплення світових ринків збуту на цільові пріоритетні сегменти сприяла переходу від теорії масового маркетингу до маркетингу партнерських відносин і, як доводять результати досліджень робіт науковців-маркетологів [1,2,3,4,5,6,7,8,9,10], цей напрямок є провідним у сучасній науці маркетингу.

Постановка задачі. Проведені науково-теоретичні дослідження зумовило об'єктивну необхідність подальшого вдосконалення теоретичних і методологічних засад стратегічного управління маркетинговою діяльністю відповідно до нової парадигми на шляху до побудови партнерських відносин, яка, в свою чергу, привела до розробки та обґрунтування нового концептуального підходу до процесу формування та управління партнерськими відносинами на системному рівні стратегічного управління підприємством, який урахує всі наведені особливості і базується на методології стратегічного управління, системного аналізу, на сучасній теорії підприємства та на новій парадигмі маркетингу.

Практичне використання запропонованого концептуального підходу вимагає удосконалення та подальшого розвитку методичного забезпечення процесу формування системи «споживач–підприємство–партнер». Як методологічний базис побудови системи маркетингу відносин пропонуються концепції розвитку підприємства, що вимагають застосування міждисциплінарного підходу.

Результати. Розглядаючи можливі варіанти схем співробітництва елементів системи «споживач–підприємство–партнер», необхідно зважити на таку характеристику, як фаза життєвого циклу елементів та самої системи в цілому. Оскільки об'єктом даного дослідження є промислове підприємство, то будемо дотримуватися тієї точки зору, що саме підприємство виступає ініціатором

створення партнерських відносин. Тому доцільно виходити з пріоритетності цього елементу на початковому етапі розвитку системи партнерства. Через це логічно є побудова схем співробітництва елементів системи з орієнтацією на етапи життєвого циклу підприємства та його складові, а саме підрозділу зі стратегічного управління маркетингом на підприємстві. На рис. 1 показано модель еволюції структури маркетингу, що створена за принципом моделей життєвого циклу об'єктів, які виявляють ознаки системності [4, 11, 12,13,14].

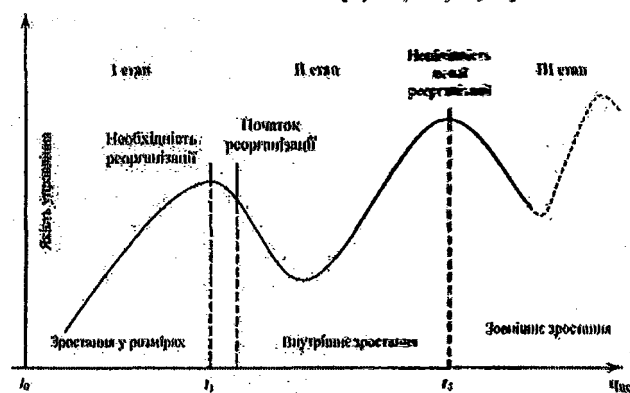


Рис. 1. Модель еволюції структури маркетингу на підприємстві в межах системи «споживач–підприємство–партнер»

На першому етапі $[t_0-t_1]$ підприємство проходить період зростання як щодо розмірів, так і щодо зв'язків з факторами мікро- та макросередовища. На цьому етапі підприємство створює базис розвитку маркетингу партнерських відносин, що стає передумовою для зміцнення зв'язку, в першу чергу, зі споживачами. Таким чином, споживач і його потреби стають центром бізнес-стратегії підприємства й узгоджуються з усіма елементами системи маркетингу партнерських відносин: процесом, знаннями, технологіями, кадрами, структурою, керівництвом та суб'єктивними факторами (рис. 2). Іншими словами, стосунки між цими двома підсистемами через транзакції та довгострокові угоди перетворюються на партнерські відносини з повною взаємною залежністю.