**Тема 3. Регулювання і стимулювання міжнародних інвестицій**

1. Регулювання інвестиційної діяльності. Інвестиційні режими.

2. Співвідношення між зовнішньоторговельною та інвестиційною політикою. Державні гарантії і двосторонні інвестиційні угоди.

3. Політика стимулювання припливу міжнародних інвестицій.

4. Спеціальні економічні зони та індустріальні парки як механізми залучення міжнародних інвестицій.

**1. Регулювання інвестиційної діяльності. Інвестиційні режими.**

**Державне регулювання інвестиційної діяльності р**озглядається як система заходів, спрямованих на організацію економічного і правового простору, головною метою якого є формування системи пріоритетів і напрямів розвитку економіки, створення умов інвестиційної діяльності, забезпечення конкурентних переваг національної економіки.

Вказані заходи покликані сприяти інвестиційній активності, формуванню сприятливого інвестиційного клімату, залученню не інфляційних джерел інвестування та створення єдиних стандартів ефективності інвестицій.

**До цілей державного регулювання інвестиційної діяльності** відносять:

• досягнення максимального ефекту від вкладення коштів;

• створення відповідних умов для розвитку пріоритетних галузей та регіонів;

• створення відповідних умов для залучення іноземних інвестицій.

**Принципами державного регулювання інвестиційної діяльності** для країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються, є:

• послідовна децентралізація інвестиційного процесу;

• збільшення частки власних коштів суб'єктів господарювання у фінансуванні інвестиційних проектів;

• перенесення центра ваги з безповоротного бюджетного фінансування у виробничій сфері на кредитування;

• виділення бюджетних коштів переважно для реалізації державних пріоритетів, програм та проектів, спрямованих на здійснення структурної перебудови економіки;

• пріоритетність переоснащенню, реконструкції і будівництва нових об'єктів за рахунок бюджетних коштів на конкурсній основі;

• контроль державних органів за цільовим використанням централізованих інвестицій і страхування інвестицій.

**Форми державного регулювання інвестиційної діяльності** визначаються в законах та інших нормативних актах, що регулюють інвестиційну діяльність, і є однією з найважливіших умов реалізації державної інвестиційної політики. До цих форм відносяться:

• регулювання інвестицій в об'єкти, розташовані за межами країни;

• експертиза інвестиційних проектів;

• забезпечення захисту інвестицій;

• регулювання фінансових інвестицій;

• надання фінансової допомоги та здійснення відповідної фінансової політики;

• податкове регулювання інвестиційної діяльності;

• регулювання сфер та об'єктів інвестування.

**Методи регулювання міжнародної інвестиційної діяльності:**

1. Правові методи реалізуються через систему громадянського і процесуального права.
2. Адміністративні методи юридично визначають суб'єкти, регламентують питання власності, питання вирішення суперечок у судовому порядку.
3. Економічні методи реалізуються через систему дотацій, кредитів, фіскальної політики.
4. Соціально-психологічні методи орієнтовані на формування ідеології, менталітету громадян і суспільства в цілому за допомогою організаційно-оформлених інститутів.

Будь-яка держава як інститут влади виконує активну роль у розробці і реалізації політики залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з метою:

• сприяння економічному зростанню країни;

• забезпечення економічного суверенітету і/або одержання максимально можливих економічних переваг.

**Державна політика приймаючої країни щодо іноземного капіталу містить у собі:**

• політику регулювання інвестицій з метою одержання максимуму прибутку на одиницю вкладеного капіталу. Наріжний камінь цієї політики – найбільш ефективна віддача вкладеного іноземного капіталу;

• політику стимулювання для залучення максимально можливого обсягу капіталу. Тут важливіше забезпечити потенційно найбільший приплив інвестицій, а не їхню ефективність.

Функції державного регулювання ПІІ можна поділити на дві групи: функції щодо залучення інвестицій та функції щодо їх використання, як це вказано в табл. 1.

Таблиця 1. Функції державного регулювання прямих іноземних інвестицій

|  |  |
| --- | --- |
| Функції щодо залучення інвестицій | Функції щодо використання інвестицій |
| 1. Формування відповідної державної політики  2. Створення сприятливих умов для діяльності іноземних інвесторів  3.Участь у міжнародному економічному співробітництві, роботі міжнародних економічних і фінансових організацій з метою укладання міжнародних договорів з питань іноземного інвестування  4. Здійснення обліку інформації щодо джерел іноземних інвестицій, потреб у їх залученні, напрямів та ефективності використання | 1. Організація експертизи та конкурсного відбору інвестиційних проектів і програм, пошук їх виконавця  2. Організація збирання, вивчення й узагальнення пропозицій суб'єктів інвестиційної діяльності щодо надання та отримання іноземних інвестицій  3. Здійснення реєстрації інвестиційних проектів і програм |

Уряд кожної держави вибирає національну інвестиційну стратегію, що відповідає обраним цілям і пріоритетам економічного розвитку. Але можна визначити таку закономірність, що склалася сьогодні:

• *у промислово розвинених країнах* – чим вище рівень економічного розвитку держави, тим вільніше допуск прямих іноземних інвестицій;

• *у країнах, що розвиваються*, тенденція зворотня, при якій у державах більш економічно розвинених превалює політика регулювання, коли держава підтримує національні компанії, забезпечуючи їм умови більш високої конкурентоспроможності на внутрішніх ринках.

Розрізняють **кілька інвестиційних режимів**, що застосовуються у державній і міждержавній практиці регулювання капіталопотоків:

• режим найбільшого сприяння;

• національний режим;

• справедливий і рівноправний режим;

• режим транспарентності.

Основою інвестиційних договорів є стандартний **режим найбільшого сприяння (РНС)**. Його суть у такому: приймаюча країна відноситься до інвесторів однієї країни не менш сприятливо, ніж до інвесторів будь-якої іншої держави. РНС гарантує інвесторам захист від будь-яких форм дискримінації з боку приймаючої країни й у такий спосіб є вирішальним при створенні рівних конкурентних можливостей між інвесторами різних держав.

Одночасно є **виключення з РНС**, а саме:

• виключення загального плану (наприклад, у відношенні національної безпеки);

• виключення, засновані на взаємних домовленостях (наприклад, питання оподатковування, захисту прав інтелектуальної власності);

• особливі виключення, засновані на однобічній основі.

**Національний режим** – найважливіший режим, тому що визначає відношення приймаючої країни до діяльності закордонних інвесторів. У той же час, це найскладніший стандартний режим у плані досягнення, оскільки стосується чуттєвих економічних і політичних питань. Фактично жодна країна до цього не надавала національний режим без обмежень, особливо якщо питання стосувалося функціонування інвестицій.

Національний – це режим, при якому приймаюча країна надає закордонним інвесторам принаймні такий же сприятливий режим, як і для національних підприємців. Отже, національний режим прагне забезпечити конкурентну рівність між національними і закордонними інвесторами. Це ускладнює фактичні ситуації, при яких застосовується національний режим і той стандарт, за яким порівнюється відношення до національних і закордонних інвесторів.

**Виключення з національного режиму:**

• обмежено допуск іноземних інвестицій у такі сфери, як використання технологій, уже розроблених чи впроваджених в економіку країни, для яких існує виробнича база; у галузі, що знаходяться в державній монополії; експлуатація мінеральних ресурсів; галузі, що підлягають державному плануванню; а також інші галузі, що відносяться до сфери державного регулювання;

• забороняються проекти з іноземними інвестиціями, якщо вони загрожують національної безпеки, соціальному і суспільному інтересу; що порушують екологію, що загрожують природним ресурсам і заподіюють збитку здоров'ю населення;

• обмежено допуск іноземних інвестицій у будівництво і керування основними проектами водопостачання для суспільного користування.

**Справедливий і рівноправний режим** пропонує критерій, за допомогою якого можна оцінити взаємини між закордонним інвестором і урядом приймаючої країни. Такий режим слугує сигналом із боку останнього, оскільки означає, що бажання держав приймати закордонний капітал на умовах, які враховують інтереси інвестора, повинні бути справедливими і рівними. Це є наслідком ситуації, коли багато країн-імпортерів капіталу мають безліч угод, що включають цей режим, а прагнення застосувати його може підняти питання про загальне відношення приймаючої держави до закордонних інвесторів.

**Режим транспарентності**, що поширився у світовій практиці порівняно недавно, вимагає своєчасного повідомлення інвесторів про зміни в інвестиційних режимах приймаючих країн, у тому числі через публікацію і/або інший спосіб доведення інформації про інвестиційні режими, про чинне законодавство і внесення в нього змін чи доповнень тощо.

Крім того, цей принцип передбачає проведення брифінгів про поточну інвестиційну політику, про можливі в майбутньому кроки уряду в цьому напряму, пояснення специфіки адміністративних процедур і практики реєстрації, ліцензування тощо.

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

• прямі (формальні) засоби;

• приховані (неформальні) засоби.

**До прямих (формальних)** відносяться засоби, що регулюють приплив закордонних інвестицій на основі законодавчих норм і правил. Вони носять очевидний характер і впливають на приплив інвестицій. До них відносять:

• порядок реєстрації і діяльності компаній із закордонними інвестиціями;

• законодавчі та інші обмеження на частку закордонної власності і контроль в окремих галузях;

• вимоги, пов'язані з торговими аспектами інвестицій, – установлення мінімального обсягу експорту, вимога максимального рівня цін на збут продукції на внутрішньому ринку тощо;

• вимоги у відношенні умов виробничої діяльності компаній – частка місцевого компоненту у вартості готової продукції, вимога мінімального обсягу внутрішньофірмових досліджень, мінімального обсягу використання місцевої робочої сили.

У свою чергу, прямі обмеження поділяють на абсолютні і відносні обмеження. Розходження між ними в тім, що абсолютні обмеження висувають бар'єри у відношенні закордонних інвестицій і компаній, що належать чи контролюються іноземними інвесторами.

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

*Приклади відносних обмежень*: вимоги у відношенні наймання місцевої робочої сили, проведення внутрішньофірмових досліджень у приймаючій країні, передачі торгової марки материнської компанії й ін.

**Приховані (неформальні) державні обмеження** на приплив закордонних інвестицій (друга група) є бар'єрами, зв'язаними зі специфікою адміністративних процедур, твердою інституціональною структурою приймаючих країн, із діяльністю політичних і соціально-культурних організацій. Тобто вони безпосередньо не обмежують приплив інвестицій і не застосовуються з дискримінаційних розумінь проти закордонних інвесторів. Але їх не можна ігнорувати. Більш того, у даний час вони користуються пріоритетом з урахуванням значного впливу на діяльність іноземних компаній.

Відповідно до хронології здійснення капіталовкладень всі **засоби державного регулювання допуску іноземних інвестицій** поділяють на чотири групи:

• на стадії допуску – дозвіл і ліцензування для усіх фірм.

• на стадії вкладення – специфічні чи галузеві дозволи, необхідні фірмам в окремих галузях.

• на стадії діяльності – ліцензування й інші вимоги, необхідні для функціонування фірми.

**2. Співвідношення між зовнішньоторговельною та інвестиційною політикою. Державні гарантії і двосторонні інвестиційні угоди.**

Інвестиційна політика здійснюється в рамках національної зовнішньоекономічної стратегії. Її специфіка залежить як від змісту і цілей переважного напряму зовнішньоторговельної політики – імпортної чи експортної політики, так і від співвідношення між тенденціями зовнішньоторговельної політики – між протекціонізмом і лібералізацією.

Так, у рамках **політики імпортозаміщення** основний акцент робиться на захист нових чи слаборозвинених галузей промисловості. ТНК сприяють реалізації цієї політики на основі надання місцевим фірмам нової технології, ноу-хау, управлінського досвіду. Одночасно в зовнішньоторговельній сфері держава застосовує високі митні бар'єри, здійснює твердий контроль і вводить обмеження на допуск іноземних інвестицій.

Інвестиційний режим у межах **політики стимулювання експорту** має іншу мету і засоби регулювання. ПІІ розглядаються як джерело стимулювання експорту з використанням місцевої робочої сили і, можливо, природних ресурсів. Така зовнішньоекономічна політика проводиться країнами, які володіють надлишком трудових ресурсів, а ПІІ переважно вкладаються у трудомісткі галузі. У відношенні інвестиційних проектів із іноземним капіталом, спрямованих на стимулювання експорту, застосовується система державного ліцензування. Держава може пропонувати податкові стимули для фірм, які розширюють експорт (що не потрібно для компаній із закордонною участю, орієнтованим на внутрішній ринок), у тому числі податкові канікули, субсидовані ставки орендної плати за землю, нежилі приміщення, субсидування заробітної плати і підготовки кадрів, безмитний імпорт машин, устаткування, сировини, необхідних для налагодження експортного виробництва.

Країни, що відрізняються більш твердим регулюванням іноземних капіталопотоків, створюють **експортно-виробничі зони (ЕВЗ) або зони вільної торгівлі**, що пропонують найбільш пільговий режим для компаній, у тому числі знижені податкові ставки, безмитне ввезення устаткування і сировини. Але одночасно вимагають експорту всієї виробленої продукції. У цілому, далеко не всі приймаючі країни висувають вимоги про місцевий компонент у відношенні компаній, що функціонують у ЕВЗ, щоб зберегти їхню привабливість для закордонних інвесторів. ЕВЗ є виключенням із загальноекономічного режиму, який діє в приймаючій країні. Їхній сукупний внесок в економічний розвиток приймаючої держави обмежений.

Як показала міжнародна практика останніх трьох десятиліть, *інвестиційний режим в умовах політики стимулювання експорту є більш успішним порівняно з імпортозаміщенням*.

Державна політика регулювання іноземних інвестицій проводиться у відношенні закордонної власності, у податковій і митно-тарифній сферах, у валютній і ціновій областях і т. ін. На практиці вона реалізується за допомогою різного роду заходів. Однією з загальноприйнятих класифікацій заходів державної політики є класифікація, розроблена ОЕСР, що включає в себе п'ять груп заходів, а саме:

• заходи торгівельної політики;

• заходи стимулювання прямих іноземних інвестицій;

• обмежувальні заходи стосовно прямих іноземних інвестицій;

• заходи стосовно компаній, що здійснюють обмежувальну ділову практику;

• обмежувальні і стимулюючі заходи, прийняті країнами базування ТНК (чи країнами-експортерами капіталу).

Можна виділити такі **форми державних гарантій**:

• надання недискримінаційного, як правило, національного, режиму закордонним інвесторам;

• захист від можливої експропріації, націоналізації чи іншої форми втрати іноземної власності;

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

• уведення "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, що мали силу на момент вкладення інвестицій);

• визначення порядку вирішення інвестиційних суперечок.

У дослідженні, проведеному МВФ у 49 країнах, виділені такі **форми державних гарантій іноземним інвесторам, що інвестували у цінні папери**:

• *гарантії захисту прав акціонерів* – дозвіл відправляти поштою бюлетень голосування; відсутність вимоги на депозит акцій до проведення загальних зборів акціонерів (тобто відсутність блокування акцій); дозвіл проводити спільне голосування і для більшості, і для меншості акціонерів на основі пропорційного представництва меншості в раді директорів; дія механізму підпорядкування меншості думці більшості; визначення мінімального відсотка акцій, який дозволяє власнику вимагати скликання надзвичайних зборів акціонерів, – на рівні не більш 10% (середній показник) або всі акціонери мають переважне право на скликання таких зборів;

• *гарантії захисту прав кредиторів* містять у собі: обмеження на проведення реорганізації фірми, що може бути зроблено тільки за згодою кредиторів; установлення мінімального розміру виплати дивідендів лише за згодою кредиторів; кредитори, що мають заставне чи іпотечне забезпечення, можуть зажадати захисту безпеки своїх інтересів, після схвалення планів реорганізації компанії; кредитори, що мають забезпечення, користуються пріоритетним правом при розподілі засобів, отриманих після оголошення банкрутства фірми; якщо резолюція зборів про реорганізацію компанії знаходиться в стадії розгляду, боржник має право не повертати адміністрації свою власність.

Заходи для забезпечення виконання гарантій захисту прав інвесторів залежать від рівня корупції приймаючої країни, від ефективності правової і судової системи тощо. Джерела правового захисту інвесторів розрізняються в різних країнах залежно від діючої системи права.

Ще однією формою державних гарантій закордонним інвесторам є *безперешкодний переказ прибутку й інших видів доходів за кордон*. Однак у надзвичайних випадках країни, що розвиваються, і держави з перехідною ринковою економікою можуть на певний час обмежувати переведення закордонних доходів у країну-експортер капіталу, що передбачається у двосторонніх угодах про взаємний захист і заохочення іноземних інвестицій. В цих угодах також обумовлюються різновиди надзвичайних обставин, наприклад, хронічний дефіцит платіжного балансу.

Слід виокремити й таку форму державних гарантій іноземним інвесторам, як *визначення порядку вирішення спорів*. Як правило, при виникненні спірних питань, сторони починають переговори, а у випадку їхнього провалу – звертаються до арбітражного суду приймаючої держави. Крім того, може бути передбачено можливість звернення до міжнародного незалежного судового органу. Інший можливий шлях вирішення інвестиційних суперечок – звернення в Міжнародний центр із вирішення інвестиційних суперечок, що функціонує в рамках Міжнародної конвенції з вирішення інвестиційних суперечок.

**До міжнародних актів (багатонаціональних та регіональних), що регулюють іноземне інвестування, належать**:

• Звід принципів і правил з обмеження ділової практики ЮНКТАД;

• Міжнародний кодекс поведінки при передачі технології ЮНКТАД;

• Кодекс поведінки ТНК ООН;

• Андський пакт;

• Принципи дій ОЕСР;

• Декларація про міжнародні капіталовкладення та багатонаціональні підприємства ОЕСР;

• Конвенція із регулювання інвестиційних суперечок між державами та громадянами інших країн.

**Міжнародні дво- та багатосторонні угоди**, як правило, включають сім основних розділів, досить адекватних для практики більшості країн світу, а саме:

1) предмет угоди і термін його дії;

2) умови допуску інвестицій у приймаючу країну;

3) умови режиму у відношенні до інвесторів;

4) порядок переказу прибутку і капіталу за кордон;

5) умови експропріації і виплати компенсації;

6) порядок вирішення спорів між сторонами контракту;

7) порядок вирішення спорів між інвестором і приймаючою державою.

Необхідно було гарантувати величезний ризик і політичного, й економічного порядку, що вплинуло на специфіку нових типів угод, що з'явилися – **угод про взаємний захист і заохочення іноземних інвестицій**.

У даний час усі країни світу мають хоча б одну двосторонню інвестиційну угоду.

Переваги двостороннього рівня регулювання пов'язані з безпосереднім впливом на інвестиційний клімат приймаючої держави на основі принципу вибірковості. Двосторонні міждержавні угоди дозволяють ураховувати особливі інтереси і специфіку кожної з договірних сторін, а також деталізувати умови інвестиційної діяльності.

Звичайно, є **специфіка змісту двосторонніх інвестиційних угод між окремими групами країн,** а саме:

• у договорах між розвиненими і країнами, що розвиваються, акцент робиться на рішення проблеми взаємозв'язку інвестиційних вкладень з економічним розвитком приймаючої держави. Це дозволяє урядам країн, що розвиваються, контролювати норми власності на підприємствах з іноземним капіталом на основі введення обмежень на переказ основних фондів, обмежень на переказ прибутку і доходів за кордон при хронічному дефіциті платіжного балансу;

• у договорах між розвиненими країнами і державами з перехідною економікою робиться аналогічний акцент, а також визнається право урядів країн із перехідною економікою вводити обмеження на переказ довгострокових інвестицій в умовах кризи;

• у договорах між розвиненими державами в основу покладена інше завдання – регулювання принципів і норм конкуренції, розширення обміну інформацією, розширення прозорості національного законодавства договірних сторін.

Усі країни згодні з твердженням, що прибуток або будь-який інший дохід не можуть обкладатися двічі податком. Тому прагнення розв'язати цю проблему привело до **встановлення двосторонніх міждержавних угод про запобігання подвійного оподаткування**.

**3. Політика стимулювання припливу міжнародних інвестицій.**

Головна мета політики стимулювання інвестицій – впливати на напрям, величину і характер інвестиційних потоків.

Основним напрямом стимулювання припливу іноземних інвестицій є надання різного роду пільг. У силу національного режиму закордонний і національний інвестори мають рівні права на одержання стимулів. При цьому **пільги надаються підприємцям** при виконанні таких умов:

• сприяння зростанню зайнятості населення;

• сприяння дрібному і середньому підприємництву;

• проведення НДДКР у приймаючій країні;

• сприяння проведенню регіональної політики;

• сприяння розширенню експорту.

Таблиця 2. Форми й інструменти стимулювання іноземної інвестиційної діяльності

|  |  |
| --- | --- |
| Форми | Інструменти |
| Протекціоністські заходи | Тарифи.  Нетарифні інструменти |
| Фінансово кредитне стимулювання | Безвідсоткові кредити.  Пільгові кредити.  Інвестиційні гарантії |
| Податкове стимулювання | Зниження ставки податку.  Податкові угоди з іншими країнами.  Зняття податків на реінвестиції.  Безмитний імпорт.  Прискорена амортизація.  Податкові кредити |
| Стимулювання інфраструктури | Надання землі у безкоштовне користування або за пільговими цінами.  Надання будівель і споруд у безкоштовне користування або за пільговими цінами.  Субсидії на користування енергією.  Транспортні гранти.  Пільги щодо фрахту |
| Стимулювання конкретних  інвестиційних проектів | Гранти (цільове фінансування) ресурсо- і природозберігаючого обладнання.  Гранти (цільове фінансування)  проектів, орієнтованих на підвищення кваліфікації і перепідготовку  кадрів, поліпшення умов праці.  Сприяння в проведенні техніко-економічних обґрунтувань проектів.  Гранти (цільове фінансування) на  проведення науково-дослідних та  проектно-конструкторських робіт |

У *розвинених державах* широко використовуються як фінансові, так і податкові пільги інвесторам, а саме:

• фінансові, зокрема: надання фінансових субсидій на рівні регіонів, міст, районів із метою стимулювання регіонального розвитку окремих галузей економіки приймаючої країни за умови "прозорості" фінансових пільг і повернення коштів у випадку невиконання низки зобов'язань; фінансування державою інвестиційних вкладень на основі своєї участі в програмах на пайових початках і надання гарантій для позик тощо;

• податкові, в тому числі: прискорена амортизація, зниження ставок корпоративного податку тощо.

У *країнах, що розвиваються,* найчастіше застосовуються:

• зниження податкових ставок, повернення податків, надання податкових канікул. Їхній період може досягати 1 – 5 років, іноді до 10 – 25 років;

• зниження ставок мита, що надаються на період 5 – 10 років, а для деяких проектів 15 – 23 роки;

• при дотриманні принципу національного режиму особливе заохочення іноземних інвестицій, які позитивно впливають на стан платіжного балансу – інвестиції в імпортозаміщуючі і експортоорієнтовані галузі, сферу туризму;

• застосовування спеціальних або додаткових пільг для інвестиційних проектів, особливо значущих для розвитку національної економіки, наприклад, для проектів із передовою технологією, відсутньою в країні; капіталомістких проектів, проектів у менш розвинені регіони країни тощо.

Секретаріатом UNCTAD розроблено класифікацію засобів стимулювання іноземних капіталовкладень, що включає три групи стимулів – фіскальні, фінансові та інші пільги, що наведені у табл. 3.

Таблиця 3. Класифікація ОЕСР засобів стимулювання іноземних капіталовкладень

|  |  |
| --- | --- |
| Група стимулів | Стимули |
| 1. Фіскальні | 1) зниження ставки податку на прибуток корпорацій;  2) податкові канікули;  3) збільшення сум амортизаційних відрахувань;  4) дозвіл на подальший залік втрат, 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, або надання кредитів у зв'язку з підвищенням 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 в зв'язку з використанням місцевої сировини у виробництві товару, призначеного на експорт;  14) скорочення оподаткування експортоорієнтованого виробництва |
| 2. Фінансові | 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, девальвації або за некомерційними ризиками – експропріації, зміні політичного ладу  країни тощо |
| 3. Інші пільги | 1) субсидування витрат на створення або реконструкцію інфраструктури інвестиційного проекту;  2) субсидування послуг, у тому числі допомога в пошуку джерела фінансування, розробці проектів, надання інформації про кон'юнктуру ринків, наявності сировини, допомога в підготовці кадрів,  надання технічних можливостей для розвитку ноу-хау або поліпшення контролю за якістю;  3) укладання преференційних державних контрактів;  4) закриття ринку від приходу інших виробників або надання монопольних прав на виробництво  тих чи інших товарів;  5) захист від імпортної конкуренції;  6) спеціальні програми з надання іноземної валюти (у тому числі за спеціальним валютним курсом),  гарантування ризику при одержанні іноземних позик, концесій за кредитами в іноземній валюті і спеціальні пільги з репатріації доходів і капіталу |

Податкові, чи фіскальні, пільги – основні види пільг, застосовувані в практиці різних держав світу.

Розрізняють такі **форми податкових пільг**, що найбільш часто використовуються:

• податкові канікули;

• інвестиційні знижки;

• податковий кредит;

• прискорена амортизація;

• інвестиційні субсидії;

• пільги непрямого оподатковування, зокрема, знижені ставки мита.

Найбільш популярні податкові пільги – **податкові канікули** – відстрочка від сплати податку протягом декількох років, починаючи з дня одержання першого оголошеного прибутку.

Найбільш проста й ефективна система **податкового кредиту**. Якщо сума податкового кредиту, наданого підприємству, визначена, то вона перелічується на спеціальний податковий рахунок. Компанія, яка одержала таку пільгу, буде вважатися звичайним платником податків, і виходить, підлягати всім діючим правилам оподатковування, включаючи визначення оподатковуваного прибутку і вимога документувати податкові доходи. Єдина відмінність такої компанії в тому, що відповідальність за оподаткування доходів буде сплачуватися за рахунок кредитів, що повертаються з податкового рахунка, поки сальдо балансу доводиться до нуля.

**Інвестиційні знижки** у формі знижених податкових ставок застосовуються аналогічно практиці податкового кредиту і мають адекватний ефект. Єдине істотне розходження полягає в такому. Якщо корпоративний податок має кілька ставок, то надану суму інвестиційної знижки варто визначити в абсолютному вираженні, а не у формі податкової ставки, за якою надається знижка. В іншому випадку сума наданого податкового кредиту не буде залежати від ставки податку.

**Інвестиційні субсидії** – це різновид інвестиційних знижок чи податкових кредитів, але надання їх є проблематичним, тому що становить ризик для бюджету в плані дохідних надходжень. Інвестиційні субсидії включають державні витрати, головним чином у формі зниження податкових ставок.

**4. Спеціальні економічні зони та індустріальні парки як механізми залучення міжнародних інвестицій.**

**Спеціальні (вільні) економічні зони (СЕЗ)** – зони з особливим юридичним і економічним статусом, що створює сприятливі умови для залучення закордонних інвестицій на основі надання ряду пільг.

**Залежно від виду господарської діяльності розрізняють п'ять груп зон**:

• *зони вільної торгівлі* – зони, виведені за межі національної митної території, у рамках яких здійснюються операції зі складування й адаптації товарів, завезених з інших країн, до умов ринку збуту (такі операції, як пакування, маркування, контроль за якістю та ін.). Такі зони вимагають невеликих фінансових вкладень на початковому етапі створення і відрізняються швидкою окупністю. Можна зустріти такі різновиди зон вільної торгівлі, як вільні митні зони, вільні порти і транзитні зони;

• *промислово-виробничі зони* – зони зі спеціальним митним режимом, у яких промислові компанії виробляють експортну чи імпортозаміщуючу продукцію, використовуючи систему стимулів. Вони можуть містити в собі імпортні і імпортозаміщуючі зони, експортно-імпортозаміщуючі зони, експортні зони;

• *техніко-впроваджувальні зони* – зони, в яких знаходяться національні і закордонні дослідницькі, проектні і науково-виробничі компанії, що користуються діючою системою пільг. Різновиди – науково-промислові зони, технополіси;

• *сервісні зони* – території з пільговим режимом для підприємницької діяльності фірм та інститутів, які надають різні види фінансових і нефінансових послуг. До них відносять рекреаційні (чи курортнотуристичні) зони, зони банківських і страхових послуг, офшорні зони;

• *комплексні зони* – зони з пільговим режимом господарської діяльності на території окремого адміністративного району. Це зони вільного підприємництва у Західній Європі, Канаді, що сформовані в депресивних районах; спеціальні економічні зони в Китаї; території з особливим режимом в Аргентині, Бразилії.

**Залежно від способу організації і розміру території розрізняють дві групи зон**:

• *територіальні* – зони з відособленою територією, на якій резидентні компанії користаються пільговим режимом господарської діяльності;

• *функціональні* – зони пільгового режиму, що застосовується до визначеного виду діяльності, незалежно від розташування фірми.

Зокрема, **територія пріоритетного розвитку (ТПР)** – це спеціально визначена частина території держави, межі якої, найчастіше збігаються з межами існуючих адміністративно-територіальних утворень і на якій запроваджується особливий (пільговий) режим інвестиційної діяльності, спрямований на залучення інвестицій та забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

ТПР створюються для: подолання депресивного характеру господарства; зміни нераціональної галузевої структури; вирішення проблем зайнятості; збереження і відтворення науково-технічного потенціалу; подолання наслідків техногенних і природних катастроф.

Сьогодні у світі існує понад 800 спеціальних (вільних) економічних зон. Частина таких осередків у світовому товарообігу складає 8 %.

**Залежно від ступеня інтеграції в національну економіку розрізняють також дві групи зон:**

• інтегровані в національну економіку. Ці зони орієнтовані на розвиток зв'язків із галузями національної економіки, що знаходяться за межами зони, а також націлені на вирішення проблем експортного виробництва, підвищення технологічного рівня виробництва, зростання якості продукції, задоволення внутрішніх потреб;

• анклавні (експортноорієнтовані) зони, виробництво яких орієнтовано на експорт і поповнення валютного виторгу.

**Можна виділити такі характерні риси СЕЗ:**

1) відособлена система керування з правом самостійного прийняття рішень;

2) підтримка центральної влади;

3) надання базових і особливих пільг.

Завдяки застосуванню пільг норма прибутку в СЕЗ складає 30 – 35 %, у тому числі в азіатських – 40 % у рік. Також у 2 – 3 рази знижуються строки окупності інвестицій. Нормальним явищем для СЕЗ вважається максимальний строк окупності в 3 – 3,5 роки.

Кожна СЕЗ має особливі пільги у відношенні інфраструктури, банківських послуг, дрібного і середнього бізнесу. Але **базові пільги однакові для всіх типів зон:**

• зовнішньоторговельні пільги – безмитний ввіз і вивіз товарів на територію СЕЗ;

• податкові пільги – податкові канікули на термін 5 – 20 років; повне чи часткове звільнення від податків прибутків, що реінвестуються, на термін до 5 років; знижки з податку на прибуток. Іноземні інвестори звільняються від сплати податків на власність, від податку з обороту;

• фінансові пільги – інвестиційні субсидії новим вкладникам капіталу, пільгові державні кредити, знижені ставки на оплату комунальних послуг, орендної плати за користування виробничими приміщеннями, землею та ін.;

• адміністративні пільги – спрощений порядок реєстрації компаній, спрощений порядок режиму в'їзду – виїзду іноземних громадян та ін.

**СЕЗ покликані виконувати такі функції:**

• слугувати засобом розширення припливу іноземного капіталу;

• слугувати засобом зміцнення експортного потенціалу національної економіки і збільшення ступеня її інтеграції у світову економіку;

• утворювати центр економічного зростання чи економічного розвитку на основі цілеспрямованої концентрації інвестицій у певних галузях і використання технологічних, виробничих, соціально-економічних та інших інновацій.

Тобто **позитивний вплив СЕЗ** можна визначити в такий спосіб:

• сприяння більш раціональному використанню місцевих природних ресурсів;

• одержання нової технології;

• розвиток виробництва в рамках зони;

• структурна перебудова економіки регіону;

• підвищення зайнятості місцевого населення;

• зростання добробуту місцевого населення, більш високий рівень доходів, більш повне задоволення внутрішніх потреб у високоякісних товарах;

• нові можливості для підвищення рівня кваліфікації зайнятих;

• розширення доступу до нових джерел фінансування.

Одночасно СЕЗ можуть **негативно впливати** на деякі показники національної економіки через порівняно високу частку імпортного компонента:

• часто знов створена у СЕЗ вартість нижча за середній показник по країні;

• менший фактичний валютний виторг від експорту у СЕЗ (за винятком вартості імпортних компонентів);

• відбувається відтік капіталу з інших регіонів приймаючої країни на територію СЕЗ;

• СЕЗ – це лише один з інструментів комплексної підтримки державою розвитку своєї економіки (наприклад, шляхом створення СЕЗ може стимулюватись експорт певної продукції одночасно зі збільшенням зайнятості в проблемному регіоні);

• СЕЗ, як правило, огороджена парканом і не є митною територією країни, але розташована так, щоб вивезти з неї готову продукцію або комплектуючі без проходження митних процедур було неможливо;

• у розвинених країнах, наприклад ЄС, далеко не однозначне відношення до їх функціонування. З одного боку, багато країн – членів ЄС використовують цей інструмент, з іншого боку, єдині правила Євросоюзу не передбачають існування податкових преференцій для окремих суб'єктів господарювання або територій;

• фірма, розташована в зоні, витісняє інші підприємства (своїх конкурентів) з цієї самої галузі, не платить податків, що, у свою чергу, штучно підвищує її конкурентоспроможність; полегшена процедура початку діяльності фірми саме в СЕЗ мало впливає на рішення розпочати свою діяльність, а тут вона ще й додатково користується ще й податковими пільгами; досить слабо стимулюється створення саме інноваційних фірм або технологічних парків.

Слід розглянути більш докладно специфіку зон вільної торгівлі і експортно-виробничих зон, які одержали широке поширення у світовій практиці.

**Зона вільної торгівлі (ЗВТ)** – це обмежена і закрита територія з особливим режимом, на якій не проживає населення, наявні засоби для навантаження/розвантаження вантажів, постачань нафти, стоянки судів, складування товарів та їхнього подальшого перевезення сухопутним і водним транспортом. Це територія, на яку товари вивантажуються, складуються, сортуються, маркуються, перепаковуються, а також піддаються обробці без стягування мита і без втручання митних чиновників.

Інфраструктура ЗВТ дозволяє здійснювати безмитне ввезення сировини, проміжної продукції, готових товарів іноземного походження та їхній реекспорт без стягнення мита, без застосування експортно-імпортних правил і обмежень.

Основна мета ЗВТ та її різновиду – вільного порту – сприяти розширенню зовнішньоторговельних операцій за рахунок відсутності мита. ЗВТ і вільні порти можна зустріти в практиці різних країн світу, наприклад, в Уругваї, Об'єднаних Арабських Еміратах (ОАЕ), на о. Мен, в Австралії. Але найбільшого поширення ЗВТ набули в Китаї.

Різновидом ЗВТ є **експортно-виробнича зона (ЕВЗ).** Вона відрізняється екстериторіальністю щодо митного обкладання й інших заходів регулювання, тобто на її території так само, як і у ЗВТ, не стягується мито, експортне мито, немає кількісних обмежень.

ЕВЗ – це територія, на якій зареєстровані компанії можуть:

• здійснювати виробничу діяльність (обробка матеріалу на основі використання ручної, механічної праці, хімічних і біохімічних процесів і створення нового продукту завдяки зміні його розміру, складу, якості, сорту, збирання вузлів, деталей та іншого устаткування й іншої продукції. Винятком вважається виробництво машин і устаткування з метою подальшої установки);

• вести комерційну діяльність (торгівля, сортування товарів, упакування, маркування товарів, безпосередньо пов'язаних з виробничою діяльністю компанії в ЕВЗ чи зі створенням виробничих потужностей у ЕВЗ);

• займатися наданням послуг (у сфері експорту, включаючи консультування, надання інформації, брокерські послуги, ремонтні роботи, але за виключенням фінансові послуг).

**Індустріальні (промислові) парки** за визначенням Організації ООН з промислового розвитку (ОЕСР) – це ділянка землі, розвинута й розділена на сегменти відповідно до плану, зі спорудженнями або без, із загальною інфраструктурою, і призначена для використання групою промисловців.

Промислові парки надають компаніям в оренду на своїй території виробничі, складські й офісні площі, забезпечують комунікаціями й інфраструктурою, необхідними для організації виробництва. Вони мають розвинену систему під'їзних колій, зон завантаження-розвантаження, контрольно-пропускних зон.

*Головна відмінність між індустріальними і технологічними парками* полягає в тому, що перші лише створюють умови шляхом забезпечення підприємств інфраструктурою для їхньої основної виробничої діяльності, а технопарки безпосередньо здійснюють розробку і впровадження нових технологій у виробництво.

Основний принцип господарювання класичного індустріального парку полягає в тому, що власник індустріального парку здає інженерні підготовлені ділянки в оренду промисловим компаніям.

Основою таких парків є земельна власність, юридично і технічно організована як спеціалізований об'єкт прибуткової нерухомості, оснащений відповідною інженерною і транспортною інфраструктурою, зазвичай включає офісні і виробничо-складські будівлі. Цим індустріальний парк суттєво відрізняється від вільних економічних зон.

Незалежно від країни всім **індустріальним паркам властиві певні закономірності**, а саме:

• місце розташування – поблизу від великих міст і транспортних коридорів (морські порти й аеропорти, автомагістралі, залізниці, річкові канали, трубопроводи);

• управлінням індустріальних зон, як правило, займається спеціальна керуюча (девелоперська) компанія. При цьому таку компанію може створювати основний інвестор промислового парку, але може залучатися й незалежна професійна керуюча компанія;

• утворюються органами центральної або місцевої влади, на їхній розвиток великий вплив роблять спеціальні державні програми, звільнення або зниження податкового навантаження, полегшення митного режиму;

• строк окупності індустріальних парків становить у середньому 10 – 15 років.

**Характерні риси індустріального парку:**

• надання комунікацій усіх типів, необхідних для організації виробничого процесу;

• наявність виробничих, складських та офісних приміщень у межах території індустріального парку;

• фахова й ефективна система організації під'їзних шляхів, місць стоянки вантажного і легкового автотранспорту, зон навантаженнярозвантаження, контрольно-пропускних зон та ін.

• система організації роботи парку, у тому числі надання різних видів послуг компаніям-учасникам індустріального парку;

• державна підтримка розвитку.