

Булкот О.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Bulkot Oksana,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
International Economics and Marketing,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Булкот О.В. Міжнародні інвестиційні стратегії транснаціональних корпорацій. Стаття присвячена аналізу міжнародних інвестиційних стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК). Виділено класифікаційні ознаки на основі співвідношення мотивів та ризиків діяльності ТНК на міжнародних ринках. Встановлено взаємозв'язок між стратегічними пріоритетами діяльності ТНК, формами виходу на іноземний ринок та супроводжуваними інвестиційними рішеннями. Визначено перелік оціночних критеріїв для внутрішніх та зовнішніх факторів ТНК, які забезпечуватимуть реалізацію її стратегічної діяльності або перешкоджатимуть їй. Охарактеризовано специфічні риси міжнародних інвестиційних стратегій та варіанти їх імплементації ТНК відповідно до ринкової ситуації. Запропоновано матрицю вибору міжнародної інвестиційної стратегії ТНК відповідно до мотивів та форм її діяльності на іноземному ринку.

Ключові слова: ТНК, глобальна стратегічна діяльність ТНК, міжнародна інвестиційна стратегія, прямі іноземні інвестиції, портфельні іноземні інвестиції, реінвестиції.

Булкот О.В. Международные инвестиционные стратегии транснациональных корпораций. Статья посвящена анализу международных инвестиционных стратегий транснациональных корпораций (ТНК). Выделены классификационные признаки на основе соотношения мотивов и рисков деятельности ТНК на международных рынках. Установлена взаимосвязь между стратегическими приоритетами деятельности ТНК, формами выхода на иностранный рынок и сопровождающими инвестиционными решениями. Определен перечень оценочных критериев для внутренних и внешних факторов ТНК, которые будут обеспечивать реализацию ее стратегической деятельности или препятствовать ей. Охарактеризованы специфические черты международных инвестиционных стратегий и варианты их имплементации ТНК в соответствии с рыночной ситуацией. Предложена матрица выбора международной инвестиционной стратегии ТНК в соответствии с мотивами и формами ее деятельности на иностранном рынке.

Ключевые слова: ТНК, глобальная стратегическая деятельность ТНК, международная инвестиционная стратегия, прямые иностранные инвестиции, портфельные иностранные инвестиции, реинвестиции.

Bulkot Oksana. International investment strategies of multinational corporations. The article is devoted to the analysis of international investment strategies of multinational corporations (MNCs). The classification features are distinguished on the basis of the correlation of the motives and risks of MNCs activity in international markets. The relationship between the strategic priorities of MNCs activities, the entry forms into the foreign market and the accompanying investment decisions has been established. It is defined that the main strategic priorities of development of MNCs activity are ownership, location and internalization advantages and the market entry forms related to them are exporting, licensing/franchising, trans border alliances, joint ventures, affiliates and the 100% ownership. The list of evaluation criteria for the internal and external factors of MNCs that will provide or impede the implementation of its strategic activity is defined. MNCs before make a decision about entry form to be used and investment strategy to be implemented should estimate its aim, size, resources, product, financial costs, competition, intermediaries, level of control, investments, time, risks and flexibility. The specific features of international investment strategies and their implementation options for MNCs in accordance with the market situation are described. Author proposes to classify international investment strategies into two groups: direct (real) investments and portfolio (financial) investments. Both are related to the assets allocation strategy that would implement MNCs. To the real investment strategies belong greenfield, brownfield, vertical, horizontal, mergers and acquisitions, joint ventures and reinvestments. The same time portfolio investment strategies include active, passive, conservative, aggressive and balanced investments. The proposed approach to the classification and analysis of international investment strategies made in this article makes it possible to develop a matrix for the selection of TNC's international investment strategy according to the motives, risks and forms of activity in the foreign markets.

Key words: MNC, MNC's global strategic activity, international investment strategy, foreign direct investments, portfolio investments, reinvestments.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування та розвитку світової економіки постають особливо актуальними проблеми трансграничного переміщення капіталу як базису, що забезпечує функціонування та взаємовплив усіх форм міжнародних економічних відносин. Водночас трансграничне переміщення капіталу не просто прямо забезпечує функціонування міжнародних інвестиційних ринків, ринків капіталу, фінансових ринків, але й створює умови для доступу до окремих регіонів, галузей і, що найголовніше, дає змогу повною мірою отримати вигоди від володіння міжнародними перевагами власності [1–3]. Таку форму прояву трансграничного руху капіталу забезпечує механізм прямого іноземного інвестування. Нині основними суб'єктами процесів прямого іноземного інвестування є транснаціональні корпорації (ТНК), адже саме вони завдяки своїм масштабам, формам та природі діяльності не тільки формують тенденції міжнародного інвестування, але й використовують цей механізм задля досягнення максимальних ефектів своєї глобальної діяльності. Саме завдяки різноманіттю інструментарію інвестиційних стратегій, використовуваного ТНК, досягаються безпрецедентні можливості переваг володіння, локації та інтерналізації у глобальному вимірі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань міжнародної інвестиційної діяльності ТНК присвячено численну кількість публікацій як вітчизняних, так і закордонних науковців, зокрема роботи Б.І. Альохіної, І.Т. Балабанової, І.Т. Бланка, А.А. Пересади, А.Ф. Гойко, Г.М. Поддєрьогіна, Л. Клейна, Т.В. Шталь, В. Іоан-Франка, С. Ене, А. Томпсона, Дж. Стрикленда. Проте наявні розробки здебільшого мають описовий характер або стосуються окремих аспектів міжнародної інвестиційної діяльності. Вивчення літератури з окресленої проблематики дало можливість побачити, що нині відсутня комплексна класифікація міжнародних інвестиційних стратегій ТНК з позиції співвідношення мотивів та ризиків їх

імплементції щодо умов окремих міжнародних ринків та застосовуваних форм діяльності на них.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розроблення класифікації міжнародних інвестиційних стратегій ТНК на основі співвідношення мотивів та ризиків з огляду на форми їх діяльності на міжнародних ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальний рух капіталу – це трансграничне переміщення капіталу в різних формах задля його найефективнішого використання. Від того, яку мету переслідують капіталодавці, будуть залежати як форми, так й інструменти переміщення капіталу у глобальному масштабі. Крім того, ТНК, приймаючи стратегічне рішення про вихід на ринок тієї чи іншої країни, ретельно вивчають ризики, які супроводжують їх діяльність, зокрема ризики, що стосуються використання переваг власності та гнучкості діяльності на іноземному ринку (рис. 1).

Така інтерпретація взаємозв'язку мотивів, форм та ризиків діяльності ТНК на новому ринку дає змогу прийняти стратегічне рішення стосовно імплементції інвестиційної стратегії, яку доцільно застосовувати під час реалізації міжнародної стратегії її діяльності та щодо мотивів, які має компанія.

Водночас під час прийняття рішення про вибір типу інвестиційної стратегії ТНК повинна оцінити внутрішні та зовнішні фактори, які забезпечуватимуть реалізацію її стратегічної діяльності або перешкоджатимуть їй [5].

1) Цілі ТНК. Які завдання ставить ТНК під час входження на іноземний ринок? Яка інвестиційна стратегія задовольняє вирішенню цих завдань?

2) Розмір компанії. Чи розмір компанії буде впливати на вибір інвестиційної стратегії?

3) Ресурси. Чи є стратегії, які ТНК не може використати через брак інвестиційних ресурсів (наприклад, пряме інвестування)?

4) Продукт. Яка інвестиційна стратегія буде найбільш вигідною для продукту, пропонуваного ТНК?

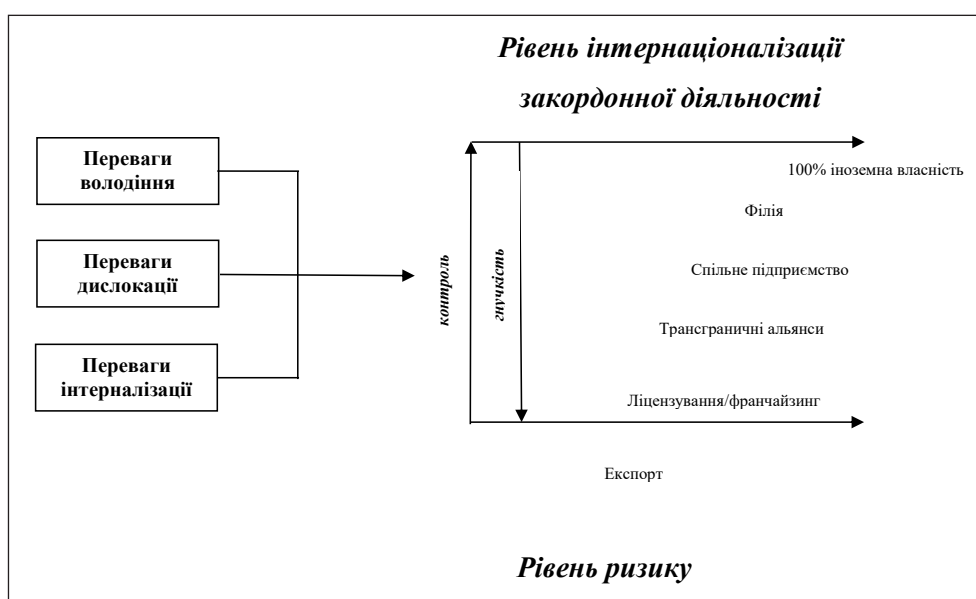


Рис. 1. Мотиви, форми виходу та ризики діяльності ТНК на іноземних ринках
Джерело: узагальнено, побудовано автором за джерелами [1–4]

5) Фінансові витрати. Яким чином інвестиційна стратегія буде впливати на ціну продукту на новому ринку?

6) Конкуренція. Який рівень конкуренції на новому ринку? Які інвестиційні стратегії використовують конкуренти? Яка інвестиційна стратегія забезпечить конкуренту перевагу?

7) Посередники. Чи доцільно використовувати послуги посередників? Чи існують посередники, чиїми послугами ТНК може користуватись на ринку?

8) Контроль. Який тип та рівень контролю необхідний на цьому ринку за діяльністю ТНК?

9) Інвестиції. Який обсяг капіталовкладень необхідний під час імплементації інвестиційної стратегії?

10) Час. Скільки часу необхідно для входження на ринок? Чи варто застосовувати інвестиційну стратегію, яка забезпечує короткий термін окупності інвестицій?

11) Ризик. Який тип та рівень ризику притаманний цьому ринку? Яка інвестиційна стратегія забезпечить мінімальний рівень ризику?

12) Гнучкість. Який рівень гнучкості та маневрності потрібен компанії? Який тип інвестиційної стратегії забезпечить необхідний рівень гнучкості ТНК?

Таким чином, можемо прослідкувати чіткий зв'язок між мотивами, формами, ризиками та важливістю прийняття рішення про вибір типу інвестиційної стратегії в діяльності ТНК.

Міжнародну інвестиційну стратегію підприємства пропонуємо розглядати як спосіб досягнення та фінансування довгострокових цілей розвитку діяльності підприємства на міжнародних ринках задля ефективно алокації активів. Причому під алокацією активів варто розуміти не тільки операції ТНК на міжнародних фінансових ринках, але й глобальну диверсифікацію виробничої (операційної) діяльності. Виходячи з цієї тези та мети, вважаємо, що міжнародні інвестиційні стратегії варто поділяти на дві основних групи, а саме міжнародні стратегії прямого (реального) інвестування, до яких належать Greenfield-інвестиції, Brownfield-інвестиції, вертикальні, горизонтальні інвестиції, злиття та поглинання, спільне підприємництво та реінвестиції, та міжнародні стратегії портфельного (фінансового) інвестування, які охоплюють активні, пасивні, консервативні, агресивні та збалансовані стратегії інвестиційної поведінки.

Основна причина здійснення міжнародних портфельних інвестицій полягає у прагненні ТНК розмістити свій капітал на тих ринках і в таких цінних паперах, які забезпечать максимальні рівні прибутковості за прогнозованих рівнів ризику та/або дадуть змогу зберегти тимчасово вільні фінансові ресурси під безризиковою позицією. На відміну від прямих інвестицій, портфельні забезпечують вищий ступінь ліквідності капіталу для інвестора, а здебільшого є засобом захисту від інфляції та інструментом отримання спекулятивного доходу.

Класифікація міжнародних портфельних інвестицій за видами цінних паперів ґрунтується на методології платіжного балансу країни (інвестиції в акціонерні цінні папери, боргові цінні папери, інструменти грошового ринку та фінансові деривативи). Відповідно до такої класифікаційної ознаки можемо виділити типи міжнародних портфельних стратегій ТНК.

1) Активна стратегія передбачає всебічний аналіз ринкової ситуації, складання прогнозів та прийняття рішень “top – down” (відбір національних фондових

ринків та диверсифікація) або “bottom – up” (відбір галузі та диверсифікація за галуззю).

2) Пасивна інвестиційна стратегія полягає у включенні в портфель високоліквідних цінних паперів, які забезпечують невисокий рівень прибутковості за низького ступеня ризику. Такий тип стратегії ТНК використовують в періоди ринкової нестабільності задля утримання тимчасово вільних фінансових ресурсів під безризиковою позицією.

3) Консервативна інвестиційна стратегія застосовується ТНК задля отримання досить високого приросту вартості капіталу за заздалегідь визначеного терміну інвестицій з можливістю проведення обмеженого кола ризикованих інвестиційних операцій. Інвестиційний портфель формується переважним чином за рахунок акцій компаній, які є базують у стратегічних галузях своїх країн-базування та меншою мірою за рахунок включення державних цінних паперів (як хеджової бази портфеля).

4) Агресивна стратегія полягає у формуванні інвестиційного портфеля за рахунок високоприбуткових і високо ризикових цінних паперів. Такі інвестиційні стратегії застосовують ТНК, що мають стійкі фінансові позиції, задля отримання короткострокових прибутків з огляду на умови нестабільних ринків.

5) Збалансована інвестиційна стратегія поєднує елементи попередніх стратегій. Основна ідея імплементації такої стратегії полягає у диверсифікації інвестиційного портфеля за рахунок географічної алокації активів та/або включення різних типів фінансових інструментів, здатних забезпечити стійкість інвестиційного портфеля щодо критерія «рівень прибутковості/ступінь ризику» [6].

Щодо мотивів здійснення міжнародних стратегій прямого іноземного інвестування ТНК, то тут виділяють п'ять основних [6; 7], таких як можливість отримання доступу до ресурсів, необхідних для забезпечення діяльності ТНК; входження на нові іноземні ринки; підвищення ефективності діяльності; отримання доступу до стратегічних активів; інші причини, наприклад дослідження законодавчого поля та дозвільних систем стосовно окремих аспектів діяльності ТНК та можливостей їх виходу з ринку («вихідні» інвестиції), можливості забезпечувати підтримку діяльності філій з боку материнської компанії з використанням інструментів економічного механізму («підтримуючі» інвестиції).

Стратегії міжнародного прямого інвестування ТНК тісно пов'язані з формами їх виходу на міжнародний ринок, способом фінансування діяльності на міжнародному ринку та мотивами й завданнями, які при цьому переслідують ТНК.

Першим різновидом міжнародних стратегій прямого інвестування ТНК є стратегія «зелених» інвестицій (“greenfield investments”), яка передбачає капіталовкладення у створення нових підприємств. Фактично така стратегія означає здійснення інвестицій «з нуля» та передбачає контроль не тільки за управлінням, але й за всією діяльністю підприємства. До переваг такого типу інвестування належать максимальна конструкторська та дизайнерська гнучкість проекту; менші витрати на встановлення та обслуговування нового обладнання; врахування як поточних, так і майбутніх потреб та перспектив; створення можливостей для покращення корпоративного іміджу ТНК; здійснення

на основі інструментів приватної власності або за рахунок лізингу [8; 9].

Стратегія «коричневих» інвестицій (“brownfield investments”) передбачає капіталовкладення у вже наявні об’єкти задля отримання швидкого доступу до нового ринку, наявних виробничих потужностей або здійснення капітальних інвестицій для оновлення наявної виробничої інфраструктури для її перенастроювання під нове виробництво, на відміну від інвестицій у створення нового підприємства. Переваги цієї стратегії полягають у наявній транспортній інфраструктурі та комунікаціях; наявній дозвільній документації; отриманні швидкого доступу до наявних виробничих потужностей; можливості отримання меншого рівня початкових інвестиційних витрат по проекту. Водночас ці ж переваги можуть бути головними недоліками, адже наявна інфраструктура може бути нерозвиненою та/або застарілою; наявні виробничі потужності можуть потребувати додаткових зусиль та/або капіталовкладень для свого розвитку й модернізації; необхідність технологічної модернізації може створити виникнення додаткових експлуатаційних витрат; виникає необхідність навчання/перекваліфікації персоналу [10; 11].

Горизонтальні прямі іноземні інвестиції здійснюються ТНК на декількох іноземних ринках одночасно, але в межах однієї галузі задля виробництва продукції, що раніше вироблялась локальним підприємством у країні-базування. Такі інвестиції мають місце під час здійснення вже наявної, типової, основної діяльності ТНК, тобто для управління операціями, які вже є в основному бізнес-наборі. Спонукальними мотивами для імплементації цієї стратегії є уникнення митних тарифів, зменшення транспортних витрат і досягнення ефекту масштабу виробництва [12–14].

Стратегія вертикальних інвестицій передбачає капіталовкладення в галузі, що належать до різних стадій виробництва окремого продукту. Такі інвестиції дають можливість ТНК замінити окремі частини внутрішньо фірмових систем виробництва та збуту на неефективних ринках. Стратегія вертикального інвестування застосовується ТНК задля доступу до ресурсної бази приймаючої країни та передбачає значні обсяги початкових капіталовкладень. Існують два підвиди вертикальних ПІІ:

- зворотні вертикальні ПІІ, що передбачають інвестування переважним чином у промисловість або добувні галузі; дають змогу ТНК об’єднати всі виробничі процеси всередині компанії, імплемувати систему управління якістю, зменшити транспортні витрати й часові лаги в логістичному ланцюжку, забезпечити захист прав інтелектуальної та майнової власності, а також сприяють створенню індивідуалізації компанії в глобальному масштабі;

- форвардні вертикальні ПІІ, що є інвестиціями в галузі, які забезпечують продаж продукції, виробленої на території локального ринку; цей тип стратегії застосовується ТНК задля швидкого та ефективного доступу до кінцевого споживача своєї продукції шляхом здійснення капіталовкладень в дилерські мережі, сервісні центри або роздрібні мережі; форвардні вертикальні інвестиції забезпечують ТНК більший ступінь інтеграції на ринку приймаючої країни, диверсифікацію діяльності шляхом розширення бізнес-портфеля та вищий ступінь контролю не тільки за діяльністю ТНК, але й за

динамікою локального ринку, а також створюють клієнтоорієнтований метод управління бізнесом [12–14].

Стратегія злиття й поглинання (“mergers and acquisitions”) пов’язана зі здійсненням прямих інвестицій ТНК на іноземних ринках шляхом прямої купівлі локального підприємства або його структурного підрозділу. Принципова відмінність між злиттям та поглинанням полягає лише в механізмі реалізації угоди, тобто процесі та результаті створення нового господарюючого суб’єкта, ефектах, які при цьому виникають, юридичних аспектах ведення діяльності новоствореного підприємства та методах управління ним [15]. Стратегія злиттів та поглинань застосовується ТНК під час виходу на ринки з високим ступенем конкуренції, коли ТНК хоче досягнути переваг географічної або операційної диверсифікації за рахунок купівлі локальних підприємств. Таким чином, стратегія злиття та поглинання забезпечує доступ до розвинутої клієнтської бази; створює можливості управління вже наявним грошовим потоком (зокрема, новими каналами розподілу або географічними ринками); дає можливість доступу до нових технологій та отримання організаційних переваг, які можуть бути використані для розширення стратегічних можливостей ТНК; забезпечує консолідацію бізнес-одниць або галузей задля збільшення доходів та вартості акцій; створює можливості для отримання синергетичного та ефекту масштабу задля зниження загальних витрат діяльності новоствореного підприємства; дає змогу досягнути географічної та продуктової диверсифікації; створює додаткові вигоди у сфері міжнародного податкового менеджменту ТНК [15; 16]. Водночас ця стратегія є досить вартісною, її реалізація потребує досить тривалого часу, а головною проблемою під час її імплементації є різні корпоративні культури та наявні системи менеджменту (зокрема, фінансового) в компаніях.

Стратегія спільної підприємницької діяльності передбачає залучення до спільної (зокрема, інвестиційної) діяльності ТНК та локальне підприємство на паритетних умовах, результатом якої є створення спільного підприємства, де, як правило, два інвестори мають паритетні частки власності, спільно контролюють активи та діяльність підприємства та рівномірно розподіляють прибутки й ризики. Імплементація цієї стратегії характерна для ринків, де існують жорсткі регулятивні норми щодо організації та ведення діяльності іноземними суб’єктами господарювання, особливо в ресурсних, добувних та технологічних галузях. Основними мотивами імплементації цієї стратегії з боку ТНК є підвищення ефективності виробничої діяльності шляхом скорочення обсягу капіталовкладень під час створення нових потужностей, доступу до необхідних факторів виробництва, сировинної бази та новітніх технологій; розширення номенклатури операцій шляхом доступу до нових виробничих баз чи каналів збуту, отримання нових споживачів, розширення та/або диверсифікації виробництва; зниження рівня ризику за рахунок перенесення його частки на місцевого партнера; технологічна диверсифікація, яка досягається отриманням вільного доступу до патентів, ліцензій, ноу-хау тощо; отримання фінансових переваг, пов’язаних з податковим менеджментом, можливістю застосування механізмів управління грошовим потоком, формуванням статутного капіталу та здій-

снення інвестицій у формах, інших, ніж пряме вкладення капіталу [17].

Стратегія реінвестування передбачає спрямування активів, отриманих іноземним інвестором у результаті господарської діяльності на території приймаючої країни у вигляді доходів або дивідендів, на розширення виробництва, алокацію активів, додаткові фінансові потреби, реалізацію інвестиційної політики тощо. Цікавим у цьому аспекті є те, що такі стратегії досить часто використовуються ТНК на нестабільних ринках задля переведення частини отриманих прибутків до материнської компанії, або управління «блокованими» фондами, що виникають тоді, коли законодавство приймаючої країни обмежує або забороняє переведення прибутків, отримуваних ТНК на їх ринках, до материнської компанії. Таким чином, стратегії реінвестування можна поділити на дві категорії, такі як реінвестиції отриманого ТНК прибутку на локальному ринку (локальна реінвестиційна стратегія) в розвиток/диверсифікацію власної (внутрішньої) діяльності та реінвестиції в межах структури самої ТНК (міжнародна реінвестиційна стратегія), коли філія за рахунок доходів, отриманих на ринку приймаючої країни, здійснює інвестиції в материнську компанію. Іншим стратегічно важливим аспектом, який можна реалізувати за рахунок реінвестицій, є можливість здійснення алокації активів ТНК не тільки у вигляді формування інвестиційного портфеля, але й за рахунок розвитку виробничої бази шляхом створення офшорних та/або аутсорсингових виробничих потужностей.

Запропонований підхід до класифікації та аналізу міжнародних інвестиційних стратегій дає можливість

розробити матрицю вибору міжнародної інвестиційної стратегії ТНК відповідно до мотивів, ризиків та форм діяльності на іноземному ринку (рис. 2).

Деталізація оціночних критеріїв дає можливість визначити стратегічні можливості та пріоритети ТНК на іноземному ринку та відповідно до них вибрати необхідний тип інвестиційної стратегії та форму присутності на конкретному ринку.

Висновки. Результати проведеного дослідження дають можливість стверджувати, що під час вибору інвестиційної стратегії на міжнародних ринках ТНК керуються перш за все стратегічними мотивами та визначають довгострокові пріоритети своєї діяльності. Відповідно до стратегічних пріоритетів та умов ринку приймаючої країни ТНК приймає рішення про форму присутності та діяльності на локальному ринку. При цьому важливим критерієм є співвідношення ризику та ступеня інтернаціоналізації закордонної діяльності з обов'язковим врахуванням стратегічної гнучкості й можливостей корпоративного контролю ТНК на локальному ринку. Від того, які міжнародні переваги (переваги власності, дислокації, інтерналізації) прагне отримати ТНК на іноземних ринках, буде залежати вибір окремого типу її міжнародної інвестиційної стратегії. Запропонована матриця співвідношення мотивів, форм та типів інвестиційних стратегій дає змогу комплексно оцінити доречність стратегічного вибору ТНК. Водночас проведений аналіз міжнародних інвестиційних стратегій ТНК, визначення їх характерних рис, особливостей імплементації, переваг і недоліків дає можливість адекватно оцінити те, який тип міжнародної інвестиційної стратегії буде найбільш ефективним для визначених стратегічних цілей ТНК.

Форма присутності на іноземному ринку								
Оціночний критерій*	Експорт	Лицензування/франчайзинг	ТНА	СП	Філія	100% іноземна власність		
Цілі ТНК								
Розмір ТНК								
Ресурси								
Продукт								
Фінансові витрати								
Конкуренція								
Посередники								
Умови ринку								
Контроль								
Інвестиції								
Час								
Гнучкість								
Ризик								
Інвестиційна стратегія								
	<i>Greenfield</i>	<i>Brownfield</i>	<i>Horizontal</i>	<i>Vertical</i>	<i>MA</i>	<i>Joint ventures</i>	<i>Reinvestments</i>	<i>Portfolio investments</i>

* оціночні критерії відповідають зовнішнім та внутрішнім факторам діяльності ТНК, описаним вище в цьому дослідженні, проте можуть варіюватись відповідно до стратегічного мотиву діяльності ТНК на іноземному ринку

Рис. 2. Матриця вибору міжнародної інвестиційної стратегії ТНК відповідно до мотивів та форм діяльності на іноземному ринку

Джерело: власна розробка автора

Список використаних джерел:

1. Dunning J.H. *Alliance Capitalism and Global Business*. New York : Routledge, 1997. 383 p.
2. Peter J. Neary *Foreign Direct Investment. The OLI Framework*. World Economy FDI : The OLI Framework. University of Oxford and CEPR. Available at: <http://users.ox.ac.uk/~econ0211/papers/pdf/fdi-princeton.pdf> (accessed: 17.06.2019).
3. Dunning J.H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production. Past, Present and Future. *Economics of Business*. 2001. Vol. 8. No. 2. P. 173–190.
4. Dunning J.H., Lundan S.M. Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*. 2008. Available at: <file:///C:/Users/admin/Downloads/Dunning20modelfulltext.pdf> (accessed: 19.06.2019).
5. D'Alimonte D. Choosing an international market entry strategy. Available at: <http://www.tradeready.ca/2012/fittskills-refresher/choosing-an-international-market-entry-strategy> (accessed: 22.06.2019).
6. Dunning J.H., Lundan S. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Second Edition. MPG Books Ltd. Bodmin Cornwall, 2008. 920 p.
7. Ioan-Franc V., Ene S. New investment strategy of transnational corporations. *Review of General Management*. 2012. Vol. 15. Iss. 1. P. 66–84.
8. Qiu L.D., Shengzu W.Sh. FDI Policy, Greenfield Investment and Cross-border Mergers. *Review of International Economics*. 2011. № 19 (5). P. 836–851. DOI: 10.1111/j.1467-9396.2011.00984.xr.
9. Harzing A.W. Acquisition versus greenfield investments. International strategy and management of entry modes. *Strategic Management Journal*. 2002. № 23. P. 211–227.
10. Davis S., Sherman S.A. *Brownfields. A comprehensive guide to redeveloping contaminated property*. Second edition. ABA Book Publishing, 2010. 1145 p.
11. Meyer K.E., Estrin S. Brownfield entry in emerging markets. *Journal of International Business Studies*. 2001. № 32 (3). P. 257–267.
12. Protsenko A. Vertical and Horizontal Foreign Direct Investments in Transition Countries. Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.633.1092&rep=rep1&type=pdf> (accessed: 17.07.2019).
13. Sass M. Offshoring and Outsourcing Business Services to Central and Eastern Europe. Some Empirical and Conceptual Considerations. *European Planning Studies*. 2011. № 19 (9). P. 1593–1609. DOI: 10.1080/09654313.2011.586196.
14. Elia S., Maggi E., Mariotti I. Horizontal, vertical and conglomerate investments in the Italian logistics industry: drivers and strategies. Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/6539/3f5f6eb03f2773a0b40d6656bcdedf1caf3a.pdf> (дата звернення: 17.07.2019).
15. Roberts A., Wallace W., Moles P. *Mergers and Acquisitions*. Edinburgh Business School. Heriot-Watt University, 2010. 824 p.
16. Downey J. *Mergers and Acquisitions*. Topic Gateway. Series No. 54. The Chartered Institute of Management Accountants, 2008. Available at: http://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/cid_tg_mergers_and_acquisitions_dec08.pdf (accessed: 17.07.2019).
17. Marshall G.W., Johnstone M.W. *Marketing Management*. 2nd edition. McGraw-Hill Education, 2014. 576 p.