

М. І. Бирка,
аспірантка кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів, Україна

ВРАХУВАННЯ СУЧАСНИХ СВІТОВИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ

М. Byrka,
Postgraduate student, National University "Lviv Polytechnic"

CONSIDERATION OF THE CURRENT GLOBAL AND REGIONAL TRENDS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE PROCESS OF ATTRACTING FOREIGN CAPITAL TO THE ENTERPRISES OF UKRAINE

Результативність будь-якого економічного процесу залежить від факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Стаття присвячена вивченню основних тенденцій прямого іноземного інвестування у світі та Європі протягом останніх років (у розрізі обсягів потоків та активів прямих іноземних інвестицій; секторів економіки; країн, що найбільше здійснюють прями іноземні інвестиції; країн, що найбільше залучають прями іноземні інвестиції; найбільш поширених форм здійснення прямих іноземних інвестицій за вартістю і кількістю інвестиційних проєктів) в контексті їх залучення на підприємства. Виокремлено ключові умови, за яких здійснюється пряме іноземне інвестування. Визначено можливий вплив загальних тенденцій на процес залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства. На основі проаналізованого наукового і статистичного матеріалу запропоновано рекомендації для підприємств, які мають на меті залучення прямих іноземних інвестицій.

Efficiency of any economic process depends on the factors of internal and external environment. This article is devoted to the study of the main global and European trends of foreign direct investment in recent years in the context of attracting them to the enterprises. The trends are considered in terms of foreign direct investment flows and stocks; economic sectors; countries that are top investor economies; countries that are top host economies of foreign direct investment; the most prevailing forms of foreign direct investment by value and number of projects. Key conditions under which current foreign direct investment is conducted are distinguished. The possible impact of general global trends on the process of attracting foreign direct investment to the enterprises is determined. The recommendations for the enterprises that are going to attract foreign direct investment are suggested on the basis of analyzed scientific and statistical resources.

*Ключові слова: прями іноземні інвестиції, іноземний інвестор, залучення іноземного капіталу.
Key words: foreign direct investment, foreign investor, attracting the foreign capital.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Як засвідчує міжнародний досвід, залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) відіграє важливу роль у відновленні економічного зростання країни, забезпечення конкурентоспроможності підприємств та активізації бізнес-середовища особливо в період транс-

формацій та реформ. Неможливо залучати ПІІ, будучи відокремленими від картини світу та тих процесів, що є вирішальними для її формування. Зовнішні фактори на рівні з внутрішніми визначають результативність процесу залучення ПІІ. Тому відстеження і аналізування останніх тенденцій прямого іноземного

інвестування не лише в межах країни, а й на міжнародному рівні є одним із необхідних кроків як зі сторони державних органів, які безпосередньо займаються промоцією ПІІ та мають вплив на формування державної політики щодо іноземних інвестицій, так і для розроблення відповідної стратегії зі сторони самих підприємств, що бажають залучити іноземний капітал. На рівні підприємства такий крок дозволяє більш критично оцінити шанси конкретної інвестиційної пропозиції та її здійснимість, зважаючи на загальні преференції іноземних інвесторів щодо спрямування ПІІ як територіально, так і за видами економічної діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Основними інформаційно-статистичними джерелами статті щодо глобального та регіонального стану прямого іноземного інвестування стали щорічні Світові інвестиційні звіти (СІЗ) [9; 10; 11], підготовкою якого займається ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку), а також продукти видання "fDi magazine" [5], що структурно є одним із підрозділів Financial Times Ltd і вважається найбільшим центром збору інформації, пов'язаної з ПІІ. Як зазначає П. Дж. Баклі [3], матеріал, який пропонує СІЗ, є вагомим інтелектуальним здобутком, оскільки кожен характеризується високою якістю дослідження, розмахом охоплення і глибиною розуміння проблем, що аналізуються; забезпечують базу для вивчення розвитку теорії та емпіричних знань щодо діяльності ТНК і ПІІ загалом [3, с. 25—26].

У дослідженні процесу залучення ПІІ більше уваги приділяється його макроекономічним аспектам таким, як взаємозв'язок ПІІ та глобалізації, вплив ПІІ на економічний розвиток країн, регіону, особливості державної політики щодо залучення ПІІ, інституційні проблеми регулювання іноземного інвестування тощо. Що стосується мікрорівня, вчені зосереджують свою увагу на дослідженні умов зовнішнього середовища, мотивації, оцінювання ефективності інвестиційних проектів у процесі інвестування. Вивчаючи мікрорівень проблематики залучення ПІІ, особливої уваги заслуговують дослідження Й. Ахароні [2], присвячене особливостям прийняття інвестиційного рішення про здійснення інвестицій за кордон та С. Естрін [4] про окремі інвестиційні проекти, в основі яких є ПІІ на підприємствах Центрально-Східної Європи. Однак характерною рисою більшості досліджень є те, що вони проводяться сфокусовано на стороні того, хто такі інвестиції здійснює. Сторона, що залучає ПІІ, розглядається в основному агреговано на рівні окремих держав чи регіонів без виокремлення підприємства (підприємця) як одного з головних суб'єктів процесу. Такі питання мікроекономічного характеру, як процес прийняття управлінського рішення, що веде до залучення ПІІ, налагодження взаємовідносин з потенційними іноземними партнерами інвестиційного проекту, що передбачає ПІІ, а особливо процес залучення ПІІ на підприємство зі сторони самого підприємства залишаються маловивченими.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є відстеження останніх тенденцій у сфері прямого іноземного інвестування задля подальшого використання знань у мікроекономічній площині в процесі розробки інвестиційної пропозиції на підприємстві для залучення потенційних іноземних інвесторів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Першочергово необхідно розуміти умови, за яких підприємства функціонують, а пряме іноземне інвестування відбувається. Одними з основних факторів, які ці умови визначають є інформаційно-технологічна революція та глобалізація. Завдяки інформаційно-технологічній революції товари та послуги, які є високотехнологічними, набули ще більшої важливості, а об'єктами міжнародної торгівлі стали ті послуги, що раніше такими і бути не могли. Глобалізація зробила світ ближчим та взаємозв'язаним. Економіки країн світу стають все відкритішими, що безпосередньо сприяє активізації потоків ПІІ. Водночас ПІІ виступають не лише як наслідок глобалізації, а й як інструмент, який це явище посилює далі. З точки зору ПІІ глобалізація є результатом тисячі прийнятих індивідуальних інвестиційних рішень окремих іноземних інвесторів (стратегічних, інституційних інвесторів чи окремих фізичних осіб залежно від типу іноземного інвестора, що планує здійснення ПІІ) стосовно виділення засобів, які завжди є дефіцитними, на організацію діяльності за межами власної країни. Перед ними, особливо перед стратегічними інвесторами, перш за все постає питання доцільності інтернаціоналізації своєї діяльності. До питання доцільності додається також ряд інших рішень щодо вибору: 1) країни інвестування; 2) форми інвестування (інвестиції у створення нових підприємств, злиття і поглинання (M&A), спільні підприємства); 3) способу інвестування (організовувати діяльність самостійно чи з місцевим партнером); 4) інвестиційного проекту.

Окрім цього, завдячуючи розвитку Інтернету, посиленню ролі технологій, а з ними і зменшенню витрат на комунікативну діяльність та обмежень на здійснення ПІІ, більше можливостей відкриваються для малих та середніх підприємств. За цих умов малі та середні підприємства інтернаціоналізуються більш стрімко, ніж раніше. Досить часто вони стають міжнародними з самого моменту заснування [7; 8]. Перш за все це стосується високотехнологічних підприємств, зокрема стартапів, які виникли внаслідок науково-дослідних проектів, з прибутковими для них високим ризиком та пропозицією продукту, що є наслідком інтелектуальної власності як основних характеристик їх діяльності. На відміну від традиційних промислових підприємств вони не потребують великих виробничих площ та громіздкого устаткування.

Слід також зазначити, що протягом останніх років як наслідок вищевказаних тенденцій, виокремлюється ще одна: збільшуються обсяги неакціонерних (договірних) форм міжнародного виробництва, близьких до ПІІ [9]. Вони є непрямою формою участі іноземного інвестора в діяльності підприємства і не завжди передбачають володіння його часткою власності у ста-

Таблиця 1. Темпи зростання світового ВВП, валового накопичення основного капіталу, зовнішньої торгівлі, зайнятості і ПІІ за період 2008—2014 рр., (%)

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	2014*
ВВП	1,4	-2,1	4,0	2,8	2,3	2,3	3,1
Валове накопичення основного капіталу	2,3	-5,6	5,6	4,8	3,7	5,0	5,7
Зовнішня торгівля	3,0	-10,3	12,5	5,9	2,6	3,6	5,3
Зайнятість	1,1	0,5	1,3	1,5	1,3	1,3	1,3
ПІІ	-9,3	-33,0	15,8	17,3	-18,2	3,6	17,1

* прогнольні значення.

Джерело: UNCTAD [11, с. 2].

тутному капіталі. Однак контроль чи вплив на управлінські рішення підприємства, як одна з основних особливостей ПІІ, здійснюється за допомогою різноманітних механізмів. Такі механізми включають у себе важелі контролю, які реалізуються інструментами часткової власності, базованих на договірних засадах, або ж інструментами ринкової сили, що проявляються у володінні такими стратегічними активами як технології, доступ до ринку і стандарти. До неакціонерних (договірних) форм міжнародного виробництва належать субпідряд, послуги аутсорсингу, ліцензування, франчайзинг та інші домовленості між іноземними партнерами.

Якщо раніше, маючи за мету побудову виробничих мереж за кордоном, ТНК надавали перевагу прямій участі в статутному капіталі підприємства через створення у приймаючій країні внутрішніх систем підпорядкованих материнським компаніям філій, то зараз спостерігається процес екстерналізації, коли окремі види діяльності передаються за рамки системи власних підприємств під час усього ланцюга створення доданої вартості. ТНК створили взаємозалежні мережі операцій, за виконання яких відповідають як філії, дочірні і асоційовані підприємства, так і підприємства-партнери незалежно від країни розташування.

У пошуках шляхів розвитку своєї підприємницької діяльності, ПІІ ініціюються як зі сторони іноземних інвесторів, так і зі сторони, що бажає залучити капітальні ресурси. Основний обсяг роботи зі збору інформації та її опрацювання, як правило, припадає саме на сторону, що є ініціатором цього процесу. Однак в обох випадках процес здійснення чи залучення ПІІ є ресурсозатратним. Окрім вкладення матеріальних ресурсів, він вимагає часу, креативності та управлінського досвіду. Саме тому менеджерам українських підприємств, які розглядають таку можливість, належить провести вагомий підготовчу роботу щодо доцільності, необхідності і здійснимості конкретного інвестиційного проекту за участі іноземних інвесторів.

Як зазначено в [1, с. 156], будь-яка діяльність підприємства повинна підпорядковуватись принципам стратегічної логіки, а саме: націленості діяльності підприємства на зменшення витрат або ж підвищення ціни продукту чи послуги (з метою забезпечення стійкості підприємства). З теоретичної точки зору, як зі сторони іноземного інвестора, так і зі сторони, що інвестиції залучає, ПІІ є виправданими у випадку, коли досягається ефект масштабу, коли зменшення виробничих витрат перекриватимуть зростання витрат, пов'язаних із залученням/здійсненням ПІІ.

На практиці рішення щодо здійснення ПІІ часто приймається без ретельного вивчення ситуації на міжнародному ринку прямих інвестицій, оскільки критичними стають характеристики країни, конкретного інвестиційного проекту, особиста мотивація інвесторів, унікальні обставини та особистісні контакти. Проте для сторони, що їх залучає, володіння інформацією щодо основних тенденцій дозволяє щонайменше виокремити групи країн, що є найбільш зацікавленими в їхньому регіоні та основних конкурентів в залученні капітальних ресурсів; визначити види економічної діяльності, які найбільше приваблюють іноземних інвесторів, а також найбільш популярні форми здійснення ПІІ. Таким чином менеджери підприємств отримують інформаційну базу щодо стану прямого іноземного інвестування та матеріал для виявлення загальних настроїв іноземних інвесторів, що дозволяє ознайомитись з масштабом подальшої діяльності в напрямку залучення ПІІ на підприємство та скеровує на тактичні кроки стосовно розробки інвестиційної пропозиції, яка забезпечувала б конкурентні переваги серед інших.

Далі розглянемо світові та європейські тенденції ПІІ станом на 2013 рік у розрізі: 1) обсягів активів та потоків ПІІ; 2) секторів економіки; 3) країн, що найбільше здійснюють ПІІ; 3) країн, що найбільше залучають ПІІ; 4) найбільш поширених форм здійснення ПІІ за вартістю і кількістю інвестиційних проектів.

За даними СІЗ за 2013 р. [11] світові потоки ПІІ на сьогодні все ще далекі від показників докризового часу 2005—2007 рр., протягом якого вони лиш зростали і в 2007 р. досягли максимального значення 1,97 трлн дол. США. У 2012 р. після незначного зростання світовий притік ПІІ знову впав на 18% з 1,65 трлн дол. США у 2011 р. до 1,35 трлн дол. США, що контрастує з іншими світовими макроекономічними показниками такими, як ВВП, валове накопичення основного капіталу, обсяги зовнішньої торгівлі та рівень зайнятості, що зберігали позитивну тенденцію у 2012 р. (табл. 1).

Щодо перспектив на 2013—2015 рр., аналітики ЮНКТАД, базуючись на індикаторах Дослідження щодо світових інвестиційних перспектив на 2013—2015 рр. (UNCTAD World Investment Prospects Survey 2013—2015), економетричних прогностичних моделях, а також даних за перші чотири місяці 2013 р. щодо вартості обсягів міжкордонних М&А операцій та проектів, що передбачають ПІІ "з нуля", прогнозують, що ПІІ у 2013 р. залишаться на рівні 2012 р., найвищим показником якого може бути 1,45 трлн дол. США. На 2014 р. передбачається, що потоки становитимуть 1,6 трлн дол. США, а на 2015 р. — 1,8 трлн дол. США [11, с. 18].

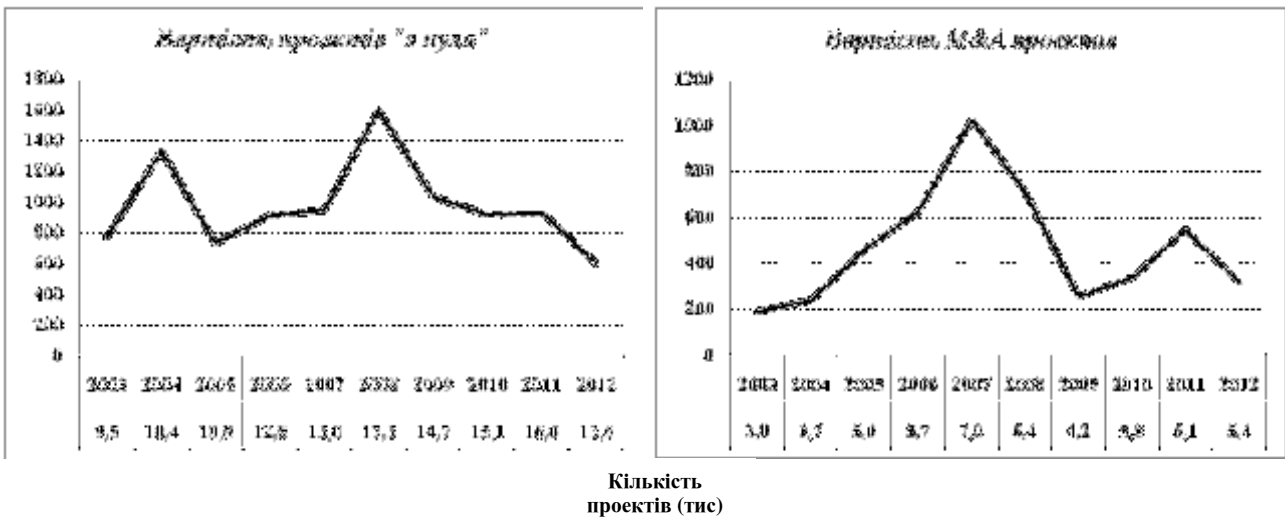


Рис. 1. Світові тенденції вартості проектів, що передбачають ПІІ за їх формами за період 2003—2012 рр., млрд дол. США

Джерело: UNCTAD [11, с. 8].

За час останньої декади найбільші зміни щодо національного походження здійснених ПІІ сталися в країнах, що розвиваються (так звані країни BRIC — Бразилія, Росія, Індія, Китай, а також країни МІКТ — Мексика, Індонезія, Південна Корея, Туреччина). В цих регіонах постійно зростає кількість нових міжнародних підприємств. Вони стають активними учасниками світової економіки і навіть покупцями ТНК в розвинених країнах. Зважаючи на достатні інвестиційні ресурси інвесторів, що представляють ці країни, підприємствам, що зайняті пошуком потенційних іноземних інвесторів слід звернути особливу увагу на цей регіон. Водночас останніми роками країни BRIC залучили більше 22% світових проектів, що передбачають ПІІ. І хоча у 2012 р. їх частка у світовому розрізі знизилась до 17,6%, Китай, Індія і Бразилія залишаються у п'ятірці найбільш привабливих напрямків для ПІІ [6, с. 1, 3].

У загальному підсумку 2012 р. лідерами за здійсненими ПІІ є інвестори зі США, Японії, Китаю, Великобританії, Німеччини, Канади, Росії, Швейцарії та Британських Віргінських островів [11, с. 6]. Окрім них, свою частку на європейському ринку ПІІ збільши-

ли Ірландія (3,78%) та Туреччина (3,42%), які увійшли в десятку країн за кількістю проектів, що передбачають ПІІ "з нуля". Зберігають свої позиції щодо здійснення ПІІ "з нуля" і західноєвропейські підприємства, на які припадає 43,12% світових проектів, хоча значна їх частка в межах Західної Європи і залишається [6, с. 3].

Також вперше відслідковується тенденція, що країни, які розвиваються, залучають більше обсягів ПІІ, ніж розвинені країни [9]. Це означає, що монополія розвинених країн у сфері ПІІ послабилась, однак, глобальна конкуренція серед країн за залучення більших обсягів ПІІ стає ще більш напруженою, особливо на рівні підприємств. Лідерами в залученні ПІІ у 2012 р. залишаються США, Китай, Бразилія, Британські Віргінські острови, Великобританія, Австралія, Сінгапур, Росія, Канада [11, с. 3].

У зв'язку із зменшенням інвестицій зі сторони європейських інвесторів через економічні труднощі в своїх країнах притік ПІІ до країн з перехідною економікою впав на 9% і становив 87 млрд дол, США. Однак ринки країн з перехідною економікою залишаються привабливими для іноземних інвесторів через зростаючий спо-

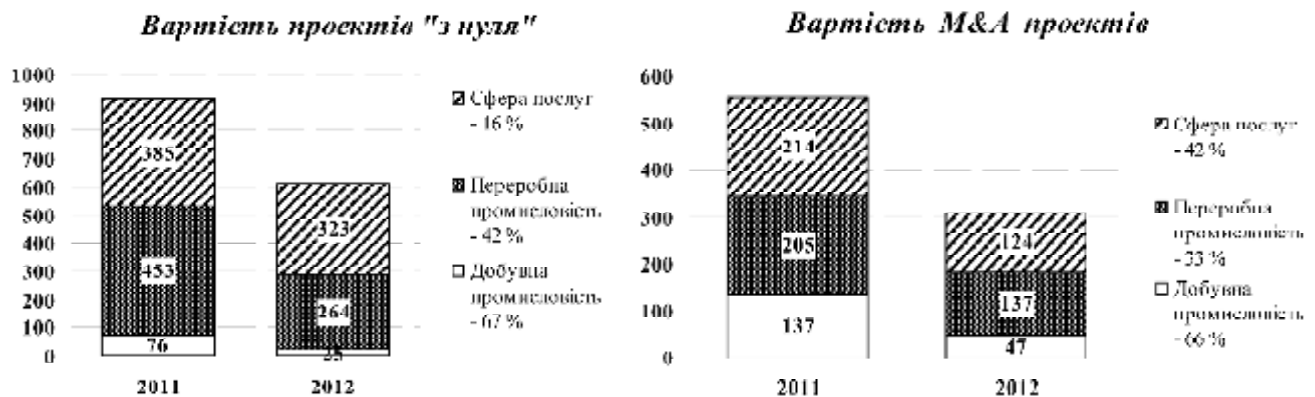


Рис. 2. Вартість проектів, що передбачають ПІІ за їх формами та секторами економіки у 2011—2012 рр., млрд дол. США

Джерело: UNCTAD [11, с. 8].

Таблиця 2. Десятка найпривабливіших європейських напрямків у 2012 р. за країнами

№ з/п	Назви країн	Кількість проектів	Зміна за рік (%)	№ з/п	Країни	Кількість проектів	Зміна за рік (%)
1	Великобританія	812	-8	7	Ірландія	147	-21
2	Німеччина	410	-47	8	Нідерланди	145	-22
3	Іспанія	278	+9	9	Румунія	138	-23
4	Росія	265	-18	10	Туреччина	133	-1
5	Франція	244	-12	Інші		1 082	-27
6	Польща	237	+5	ЗАГАЛОМ		3 891	-20,82

Джерело: побудовано автором на основі даних [6, с. 6].

живчий ринок і забезпечення природними ресурсами [10, с. 63].

На рисунках 1 і 2 наведені основні тенденції останніх років щодо форм, кількості та вартості проектів, що передбачають ПІІ за секторами та в загальному підсумку. Як за вартістю, так і за кількістю здійснених операцій далі переважають ПІІ "з нуля", незважаючи на їх скорочення. У 2012 р. заплановані витрати оголошених проектів, що передбачають ПІІ "з нуля" впали на 33% у порівнянні з 2011 р. і становили 612 млрд дол. США, що є найнижчим показником за останні 10 років. Кількість проектів, що передбачають ПІІ "з нуля", знизилась на 16,38% на противагу зростанню в 2011 р на рівні 8,54% [6, с. 2]. Падіння обсягів ПІІ "з нуля" спостерігалось у всіх регіонах світу, за винятком Чилі, Іспанії, Індонезії, Польщі та Оману, де активи ПІІ лише зросли [6; с. 1].

Вартість міжкордонних М&А операцій також знизилась на 45% до рівня показників 2009 та 2010 років. Хоча зменшення кількості здійснених проектів є більш помірним і становить -15% для проектів, що передбачають ПІІ "з нуля" та -11% для міжкордонних М&А операцій, що свідчить про зменшення масштабів самих проектів. Середнє значення вартості здійснених інвестицій зменшилось на 21% для проектів, що передбачають ПІІ "з нуля" та 38% для міжкордонних М&А операцій [11, с. 7].

Спад ПІІ незалежно від їх форми здійснення спостерігався у всіх трьох секторах економіки (див. Рис. 2). Проте сфера послуг зазнала найменшого впливу падіння інвестиційної активності в абсолютних показниках вартості здійснених проектів. Серед галузей, які зазнали найбільших втрат ПІІ ті, що залежні від кон'юнктури на зовнішніх ринках та характеризуються високою циклічністю виробництва, а саме: галузі добувної промисловості та металургія. На противагу їм харчова, фармацевтична та тютюнова промисловість не стикнулися зі зменшенням обсягів залучення ПІІ.

Як і в 2011 р., в 2012 р. у п'ятірці лідерів залишились фінансові і бізнес-послуги, інформаційно-комунікаційні технології, транспортне, промислове облад-

нання і хімічна промисловість. На фінансові і бізнес-послуги разом з інформаційно-комунікаційними технологіями припадає 43,68% усіх проектів, що передбачають ПІІ "з нуля" по світу (2011 р. — 39,3%). Як вже було згадано, спад ПІІ не вплинув на галузі, що мало піддаються зовнішнім шокам. Так, у 2012 р. частка нерухомості, туризму, харчової та тютюнової промисловості зросла до 4,6% з 4,28% у 2011 р. В основному це зростання відбулось через значні ПІІ в країни BRIC саме в харчовій та тютюновій промисловості. Водночас кількість проектів, пов'язаних з виробництвом електронних компонентів, напівпровідників, побутової техніки, товарів легкої промисловості зменшилась з 26,07% до 21,21% [6, с. 3].

Європа у 2012 р. також відображає світові тенденції сповільнення прямого іноземного інвестування. Кількість проектів, що передбачають ПІІ "з нуля" зменшилась на 20,82% у порівнянні з 2011 р. і становила 3 891 проектів. Кількість проектів, реалізованих завдяки залученим ПІІ за країнами, наведено в таблиці 2.

Найбільше ПІІ було залучено у проекти інформаційно-комунікаційних технологій (906 од.), що становить майже четверту частину від загальної кількості проектів по усій Європі. На другому місці — фінансові та бізнес-послуги (805). Далі ідуть транспортні перевезення та складування (269 од.), які в порівнянні з попереднім роком перемістились з п'ятої позиції на третю, а також транспортне обладнання (259 од.) та промислове обладнання (235 од.) [6, с. 7].

Серед європейських інвесторів найбільш активними і схильними до здійснення інвестиційних проектів, що передбачають ПІІ "з нуля" є інвестори з Великобританії, Німеччини, Франції, Іспанії та Швейцарії. Кількість проектів та відсоткова зміна за рік за країнами наведені в табл. 3. За даними інформаційного джерела fDi Markets список країн за кількістю створених робочих місць та обсягом інвестицій за кордон, а це 130 тис. робочих місць та близько 44 млрд дол. США здійснених інвестицій у 2012 р., очолює Німеччина.

Таблиця 3. Десятка країн Європи, інвестори яких є провідними у здійсненні проектів, що передбачають ПІІ "з нуля"

№ з/п	Назви країн	Кількість проектів	Зміна за рік (%)	№ з/п	Країни	Кількість проектів	Зміна за рік (%)
1	Великобританія	1 245	-10,04	7	Італія	203	-21,92
2	Німеччина	1 065	-15,48	8	Швеція	182	-26,61
3	Франція	547	-17,37	9	Ірландія	170	-2,86
4	Іспанія	368	-15,60	10	Австрія	128	-32,28
5	Швейцарія	325	-28,41	Інші		949	-19,30
6	Нідерланди	286	-26,10	ЗАГАЛОМ		5 468	-17,54

Джерело: побудовано автором на основі даних [6, с. 7].

ВИСНОВОК

Основними тенденціями в розвитку ПІІ, якими не можна нехтувати при залученні ПІІ на підприємства є наступні:

1) ключова роль менеджерів в процесі ухвалення управлінського рішення щодо здійснення/ залучення ПІІ, що веде підприємство до інтернаціоналізації та реструктуризації. Це означає, що при розробці моделі залучення ПІІ на підприємство, слід брати до уваги особливості як міжкультурної, так і міжособистісної комунікації між сторонами процесу залучення ПІІ на підприємства, від якості якої залежатиме результат;

2) зміна лідерських позицій у обсягах ПІІ за походженням інвесторів; зростання кількості підприємств, які здійснюють свою діяльність на міжнародному рівні, як з великих, так і малих країн, що розвиваються. Стороні, що залучає ПІІ цей факт дає знак про можливість розширення територіального пошуку потенційних партнерів та вибору найбільш оптимального;

3) зміна фокусу об'єктів інвестування підприємств-інвесторів з природних ресурсів та виробництва на різноманітний спектр послуг. Це засвідчує схильність міжнародних підприємств децентралізувати ланцюг вартості в світовому масштабі та передавати виконання послуг третій стороні закордон, що надає можливість і невеликим підприємствам ставати міжнародними гравцями;

4) залучення до процесів прямого іноземного інвестування малих та середніх підприємств, особливо високотехнологічних. Для останніх ця тенденція розширює коло можливостей щодо фінансування своєї діяльності;

5) збільшення обсягів неакціонерних форм міжнародного виробництва, що розширює спектр можливих форм залучення іноземного капіталу;

6) зменшення обсягів інвестицій, що потребують великих капіталовкладень в порівнянні з минулими періодами як наслідок непевного економічного та політичного середовища, що свідчить про обережність іноземних інвесторів щодо підвищеного ризику, а також ускладнення умов залучення ПІІ у зв'язку з посиленням конкуренції за необхідні ресурси.

Література:

1. Харилло К.Х. Стратегическая логика / К.Х. Харилло. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. — 304 с.
2. Aharoni Y. The Foreign Investment Decision Process / Yair Aharoni. — Boston: Harvard University, 1966. — 362 с. — (Division of Research Graduate School of Business Administration).
3. Buckley P. J. Twenty years of the World Investment Report: retrospect and prospects / Peter J. Buckley. // Transnational Corporations. — United Nations: UNCTAD, Division on Investment and Enterprise. — 2010. — № 19 (2). — P. 1—28.
4. Estrin S. Foreign direct investment in central eastern Europe: case studies of firms in transition / S. Estrin, R. Xavier, J. Brada. — New York: M.E. Sharpe, Inc.,

2000. — 268 с. — (The microeconomics of transition economies).

5. fDi Intelligence. fDi magazine [Електронний реєстр] / fDi Intelligence. — Режим доступу: <http://www.fdiintelligence.com>

6. fDi Intelligence. The fDi report 2013 / fDi Intelligence. — London: The Financial Times Ltd, 2013. — 20 с.

7. Knight G. A. Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm / G. A. Knight, S. T. Cavusgil. // Journal of International Business Studies. — 2004. — № 35. — С. 124—141.

8. McDougall P.P. A comparison of international and domestic new ventures / P.P. McDougall, B.M. Oviatt. // Journal of International Entrepreneurship. — 2003. — № 1. — С. 59—82.

9. UNCTAD. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development / UNCTAD. — New York and Geneva: United Nations, 2011.

10. UNCTAD. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies / UNCTAD. — New York and Geneva: United Nations, 2012.

11. UNCTAD. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development / UNCTAD. — New York and Geneva: United Nations, 2013.

References:

1. Jarillo, C. J. (2005), Strategicheskaja logika [Strategic Logic], Balance Business Books, Dnipropetrovsk, Ukraine.
 2. Aharoni, Y. (1966), The Foreign Investment Decision Process, Harvard University, Boston, USA.
 3. Buckley, P. J. (2010). "Twenty years of the World Investment Report: retrospect and prospects", Transnational Corporations, vol. 19, No. 2, pp. 1—28.
 4. Estrin, S. Xavier, R. and Brada, J. (2000), Foreign direct investment in central eastern Europe: case studies of firms in transition, M.E. Sharpe, Inc., New York, USA.
 5. fDi Intelligence (2013), "fDi magazine", available at: <http://www.fdiintelligence.com> (Accessed 25 March 2013).
 6. fDi Intelligence (2013), The fDi report 2013, The Financial Times Ltd, London, UK.
 7. Knight, G. A. Cavusgil, S. T. (2004), "Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm", Journal of International Business Studies, vol. 35, pp. 124—141.
 8. McDougall, P.P. Oviatt, B.M. and Shrader, R.C. (2003), "A comparison of international and domestic new ventures", Journal of International Entrepreneurship, vol. 1, pp. 59—82.
 9. UNCTAD (2011), World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. New York and Geneva: United Nations.
 10. UNCTAD (2012), World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies. New York and Geneva: United Nations.
 11. UNCTAD (2013), World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. New York and Geneva: United Nations.
- Стаття надійшла до редакції 14.04.2014 р.*